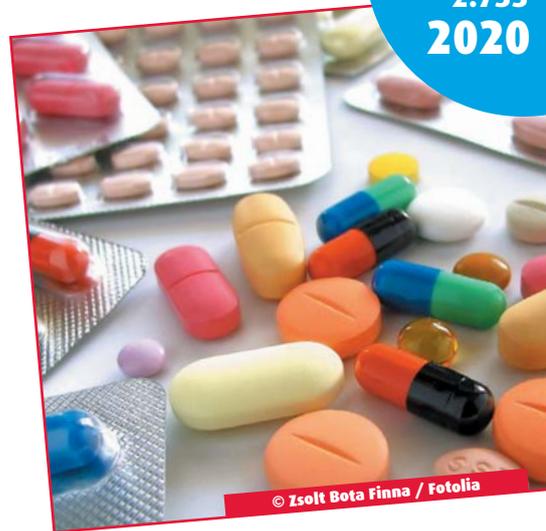


Délégué·e médical·e



© Isoft Bota Finna / Fotolia

Porte-parole du laboratoire qui l'emploie, le·la délégué·e médical·e informe et argumente sur l'efficacité d'un médicament pour inciter les professionnels de santé à le prescrire. Le titre de visiteur médical est nécessaire pour pratiquer ce métier. Il se prépare au sein d'établissements privés ou d'universités.

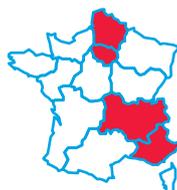
UNE PROFESSION EN PERTE DE VITESSE



2012 : 24 000 professionnel·le-s
2017 : 11 600 professionnel·le-s

Source : leem.org

LES RÉGIONS D'EMPLOI



• Île-de-France • Auvergne-Rhône-Alpes
• Hauts-de-France • PACA

Source : CPNVM

2 FILIÈRES DE FORMATION APRÈS UN BAC + 2



À l'université : licence pro (1 an)
En école privée : 9 à 12 mois

Métier et emploi

L'ambassadeur·trice des laboratoires

Fer de lance de l'industrie pharmaceutique, le·la délégué·e médical·e, ou visiteur·se médical·e, est chargé·e d'informer les médecins sur les produits dont il·elle assure la promotion.

■ Fonctions

Le délégué médical parcourt la région qui constitue son secteur pour présenter les nouveaux médicaments aux médecins ou aux hôpitaux.

À l'aide d'une tablette numérique et de dépliants, il se charge de faire la promotion, mais aussi de donner une information scientifique contrôlée sur les derniers traitements mis au point ou des changements concernant les autorisations de mise sur le marché (AMM). À lui de répondre aux questions sur des produits de son laboratoire, leur tolérance, les contre-indications... Pour les médecins, cette infor-

mation est primordiale, puisqu'elle permet de se tenir au courant des évolutions et d'améliorer ainsi la prise en charge des patients.

Au quotidien, la journée du délégué médical est largement occupée par les visites de terrain, en cabinet ou à l'hôpital. Cela représente de nombreux déplacements, des horaires irréguliers et de longues attentes (rendez-vous chez les médecins entre deux patients, ou le soir, après les consultations).

Au terme de ses visites, il doit rédiger les rapports et analyser les résultats. Ainsi, il relaie toutes les observations et remarques sur les produits présentés.

Le visiteur médical se rend aussi à des réunions de secteurs animées par les responsables régionaux pour s'informer sur la politique commerciale du laboratoire. Il participe à des séminaires de formation qui lui permettent de mettre ses connaissances à jour.

Cette profession est très féminisée: elle compte 73 % de femmes.

Un visiteur médical doit se tenir informé des évolutions et des nouveautés du secteur et prendre le temps de lire les revues médicales spécialisées.

DÉLÉGUÉ·E PHARMACEUTIQUE

À ne pas confondre avec le métier de visiteur médical! Le délégué pharmaceutique est chargé de vendre et d'assurer la promotion de produits de santé, d'hygiène et de soins cosmétiques aux pharmaciens d'officine, parapharmacies, chirurgiens-dentistes, vétérinaires, hôpitaux et cliniques. Pour exercer, il faut un certificat de compétence professionnelle, préparé en 1 an après le bac.

Voir liste 3 du carnet d'adresses.

Carte professionnelle

Seuls les visiteurs médicaux exerçant leurs fonctions dans les conditions prévues par la convention collective de l'industrie pharmaceutique bénéficient de la carte professionnelle. Ce document, obligatoire pour travailler, est délivré par le Comité professionnel national de la visite médicale (CPNVM). C'est le laboratoire employeur qui en fait la demande. La carte est renouvelée chaque année.

www.cpnvm.com

Démarchage à distance

Le métier de **visiteur médical multimédia** commence à se développer. Ce professionnel ne se déplace plus automatiquement: il démarché les médecins par Internet et téléphone. Ensuite, une rencontre en face-à-face peut avoir lieu.

Salaire brut mensuel débutant: 1 800 € environ + primes et indemnités de déplacement.

Formation : Diplôme national de visiteur médical, DU (diplôme universitaire), licence professionnelle de visiteur médical.

■ Mode d'exercice

Parmi les délégués médicaux, 44 % exercent exclusivement en ville, 32,5 % à l'hôpital et 23,7 % sur les deux marchés.

Le visiteur médical opère sur une zone géographique donnée, en général un ou deux départements. Il peut aussi être spécialisé par « réseau »: il rencontre les médecins généralistes ou les spécialistes (cardiologues, gynécologues, dentistes, praticiens hospitaliers...).

S'il dépend d'un responsable régional, il se débrouille seul. À lui d'organiser sa « tournée », de prendre ses rendez-vous, de gérer ses contacts selon les objectifs qu'il doit atteindre. Ses performances se mesurent ensuite par les ventes des produits dans les pharmacies ou hôpitaux de son secteur géographique. En dépendent les primes qui s'ajouteront à son salaire de base.

Le visiteur médical utilise généralement une voiture de fonction. Ordinateur et téléphone portable peuvent lui être fournis.

■ Perspectives d'emploi

Le nombre de visiteurs médicaux a considérablement diminué ces dernières années suite à de nombreux plans sociaux engagés par les grands laboratoires. On compte actuellement moins de 12 000 visiteurs médicaux en France, contre plus de 24 000 il y a 10 ans.

Cette baisse trouve ses causes dans la profonde mutation que vit l'industrie du médicament: maîtrise des dépenses de santé, développement des médicaments génériques, scandales sanitaires (affaire du Médiateur...), développement des produits de spécialités prescrits en première ligne à l'hôpital, chute des prix des médicaments, baisse du nombre de nouvelles molécules mises sur le marché, renforcement de l'encadrement de la visite médicale...

Témoignage Frédérique, déléguée médicale

Pour exercer ce métier, il faut avoir la fibre commerciale parce que nous n'avons quelques minutes pour faire connaître des médicaments aux professionnels de santé. Il est possible d'évoluer professionnellement en devenant, par exemple, directeur régional. Celui-ci a pour rôle de coordonner l'ensemble des délégués médicaux sur une région. On peut aussi se tourner vers la formation.

Bien que ce secteur demeure toujours le premier poste des investissements marketing des laboratoires, ces derniers prévoient de réduire leurs équipes de visiteurs médicaux. La profession ne disparaît pas, elle évolue, la plupart des laboratoires recentrant leurs efforts vers l'hôpital.

■ Qualités requises

Comme pour toutes les fonctions commerciales, une présentation agréable, une force de conviction, de l'autonomie, de l'organisation, un sens relationnel et une résistance à la pression sont des atouts importants.

Le délégué médical doit être passionné par les produits à caractère scientifique et médical, ce qui implique une volonté de se former tout au long de la vie professionnelle.

■ Évolutions possibles

En général, après une dizaine d'années de pratique, le délégué médical cherche à se « sédentariser ». Il peut alors bénéficier d'une évolution de poste (négociateur grands comptes...), d'une évolution hiérarchique (directeur régional) ou encore d'une évolution transversale, vers le marketing par exemple (chef de produit, chargé des études marketing, responsable des études pharmaco-économiques...).

COMMERCIAL SANTÉ

Le commercial santé ou technico-commercial santé a une activité centrée sur la promotion de matériel médical auprès des cliniques, hôpitaux ou maisons de retraite. Pour exercer, il faut un certificat de compétence professionnelle, préparé en 1 an après le bac.

Voir liste 3 du carnet d'adresses.

Après 3 années d'expérience, le commercial santé peut passer le titre de visiteur médical reconnu bac + 3.

Études et diplômes

Un accès au métier très encadré ■ ■ ■ ■

L'accès à la profession de délégué médical est réglementé. Il faut soit obtenir la certification de visiteur médical préparée dans les écoles privées habilitées par le CPNVM (Comité professionnel national de la visite médicale), soit suivre les formations proposées par les universités partenaires. Le-la titulaire peut alors obtenir la carte professionnelle indispensable pour exercer.

■ Deux filières de formation

Il existe 2 voies pour devenir visiteur médical : l'université ou les écoles privées. Sur le marché du travail, les diplômes universitaires sont reconnus au même titre que le diplôme national de visiteur médical.

Qu'elles soient publiques ou privées, les formations sont payantes. Les tarifs dans les universités sont en général inférieurs à ceux des écoles privées, qui atteignent souvent près de 6 000 €. Cependant, la plupart de ces formations sont agréées au titre de la formation continue et sont partiellement ou totalement prises en charge.

■ Écoles privées

En partenariat avec le CPNVM, des établissements privés préparent au titre de visiteur médical, titre homologué au niveau II (bac + 3).

> *Voir liste 3 du carnet d'adresses.*

Conditions d'accès

Pour entrer en formation, il faut justifier d'un bac + 2 validé minimum (L2, Deust, DUT, BTS...) dans les domaines du commerce, de la science, de la santé ou encore des sciences humaines. La sélection se fait sur examen du dossier, suivi d'un premier entretien avec l'organisme de formation puis d'un second entretien avec un jury de professionnels. Il est impératif de posséder le permis de conduire.

Formation

Le programme de formation a été recentré sur l'enseignement de matières scientifiques, réglementaires et pratiques dispensées au travers de cours, de TD (travaux dirigés) et d'un stage (d'au moins 3 mois). La durée de formation s'étend de 9 à 12 mois : 6 mois d'enseignement théorique en institut de formation et de 3 à 4 mois de stage hors formation interne en entreprise.

Le contenu est articulé autour de 7 modules : connaissances scientifiques et médicales ; connaissances réglementaires et économiques ; communiquer et convaincre ; développer l'argumentaire relatif aux produits et services dans le cadre des directives d'entreprise ; utiliser les outils de traitement de l'information ; planifier et organiser son activité dans le cadre d'un travail d'équipe ; analyser et suivre son activité sur un secteur en fonction de la stratégie d'entreprise.

Examen final

Un contrôle continu des connaissances est organisé tout au long de la formation. En fin d'études, les élèves passent un examen national afin d'obtenir le titre de visiteur médical. Ce titre est inscrit au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP). L'examen se décline en 2 épreuves : un écrit, qui a lieu dans la région de la formation (une dizaine de centres régionaux) et un entretien oral, à Paris, devant un jury professionnel.

Dispenses

Un certain nombre de diplômes scientifiques, notamment les diplômes des professions médicales et paramédicales, permettent d'obtenir une dispense des enseignements scientifiques et réglementaires de la formation. C'est notamment le cas pour les médecins, les pharmaciens, les dentistes, les sages-femmes... Cependant, les candidats doivent suivre la partie professionnelle de la formation et passer l'examen national.

www.cpnvm.com

■ Universités

Certaines universités de sciences ou de pharmacie ayant signé une convention avec le CPNVM préparent à la formation de visiteur médical. Cette formation peut se faire dans le cadre d'une licence pro de visiteur médical. L'admission à ces formations est sélective (examen de dossier et un ou deux entretiens).

La licence pro se prépare en 1 an après un bac + 2 (BTS, DUT, L2). Le cursus articule des enseignements théoriques et pratiques avec des stages de 12 à 16 semaines. La formation est organisée en partenariat avec les professionnels.

> Voir liste 2 du carnet d'adresses.

Formation continue

Un droit accessible à tous

Améliorer ses compétences, changer de métier, obtenir un diplôme : la formation professionnelle continue vous permet de mener à bien tous ces projets.

■ Connaître vos droits

La formation professionnelle continue s'adresse aux jeunes sortis du système scolaire et aux adultes : salariés, demandeurs d'emploi, intérimaires, créateurs d'entreprise, professions libérales ou fonctionnaires.

Selon votre situation, différents dispositifs existent : compte personnel de formation, projet personnalisé d'accès à l'emploi, contrat de professionnalisation, parcours emploi compétences, plan de formation de l'entreprise...

Les formations peuvent être suivies en cours du soir, en stage intensif, en cours d'emploi ou hors temps de travail. Le financement, la rémunération et les frais de formation sont spécifiques à chaque public.

> Cf. dossier Actuel-Cidj *La formation continue : mode d'emploi n°4.0.*

■ Organismes et formations

De nombreux organismes publics et privés proposent des formations diplômantes (acquisition d'un diplôme) ou qualifiantes (mise à niveau, acquisition de connaissances) dans le cadre de la formation continue.

Comme la plupart des formations initiales sont désormais accessibles en formation continue, n'hésitez pas à vous adresser aux services de formation continue des organismes dispensant une formation initiale.

Pour les stages de perfectionnement de courte durée (non qualifiants), adressez-vous directement aux organismes professionnels du secteur.

Universités

La plupart des diplômes universitaires peuvent se préparer dans le cadre de la formation continue. Renseignez-vous auprès des universités.

> Voir liste 2 du carnet d'adresses.

Écoles

La plupart des formations préparant au métier de délégué médical sont accessibles en formation continue. Le diplôme de visiteur médical est accessible aussi dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience (VAE). Se renseigner directement auprès des écoles.

> Voir liste 3 du carnet d'adresses.

Carnet d'adresses

■ LISTE 1

Pour en savoir plus

Sites de référence

<http://solidarites-sante.gouv.fr/metiers-et-concours>

Édité par : ministère des Solidarités et de la Santé

Sur le site : pour les 200 métiers de la santé, informations sur la pratique professionnelle, le niveau d'étude, la rémunération ainsi que sur les concours. Recherche par ordre alphabétique, par familles et niveaux d'études. Sites utiles, modalités de recrutement dans les établissements publics.

www.cpnvm.com

Édité par : Comité professionnel national de la visite médicale (CPNVM), Association pour la gestion de la formation des visiteurs médicaux (AGVM)

Sur le site : informations sur le métier et la formation de visiteur médical, réglementation de la profession, témoignages, annuaire des formations, liens.

www.emploi.leem.org

Édité par : Les entreprises du Médicament (Leem)

Sur le site : offres d'emploi, de stages et de contrats en alternance, dépôt de CV, espace emploi handicapés, annuaire des laboratoires pharmaceutiques et des centres de recherche. offres d'emploi et de stages classées par formation, fonction, département, contrat et secteur. Fiches métiers, espace emploi handicapés, annuaire des laboratoires pharmaceutiques et des centres de recherche.

www.imfis.fr

Édité par : Syndicat national de l'industrie des technologies médicales

Sur le site : informations sur les métiers des industries de la santé. Fiches métiers, atlas des formations, conseils pour rechercher un emploi, actualités, liens utiles.

■ LISTE 2

Licences professionnelles

Liste des licences professionnelles de visiteur ou délégué médical.

- > Métiers de la promotion des produits de santé : Montpellier
- > Métiers de la promotion des produits de santé : Aix-Marseille
- > Métiers de la promotion du médicament et des produits de santé : Toulouse 3, MFCA UPS Toulouse

■ LISTE 3

Formations privées

Ces établissements permettent de devenir, par le biais de la formation initiale, visiteur-se médical·e ou délégué·e pharmaceutique. Le coût de la formation oscille entre 2 900 et 5 500 €.

13001 Marseille

Groupement d'écoles des métiers de la santé de Marseille (GEMS Marseille)
Tél : 04 13 94 04 30/06 03 44 66 88
www.gemsvm.com
Privé hors contrat

> Certificat de compétence professionnelle de délégué·e pharmaceutique
Admission : niveau bac, expérience professionnelle commerciale ou connaissances scientifiques
Durée : 343h + 105 à 200h de stage
> Titre certifié visiteur-se médical·e, niveau bac +3/+4
Admission : bac + 2
Durée : 650h + 3 à 6 mois de stage

31134 Balma Cedex

Groupement des écoles des métiers de santé de Toulouse (GEMS Toulouse)
Tél : 05 61 29 46 62/01 49 09 08 86
www.gemsvm.com
Privé hors contrat

> Certificat de compétence professionnelle de délégué·e pharmaceutique
Admission : niveau bac, expérience professionnelle commerciale ou connaissances scientifiques
Durée : 343h + 105 à 200h de stage
> Titre certifié visiteur-se médical·e, niveau bac +3/+4
Admission : bac + 2
Durée : 650h + 3 à 6 mois de stage

33000 Bordeaux

Institut supérieur Vidal et médical (ISVM)
Tél : 05 56 34 01 73
www.isvm.com
Privé hors contrat

> Titre certifié délégué·e pharmaceutique spécialisations : diététique et nutrition, cosmétique, produits vétérinaires, niveau bac +3/+4
Admission : bac. Sur dossier et entretien.
Durée : oct.-févr., 340h et 175h minimum de stage

44200 Nantes

COFAP IFOM
Tél : 02 40 47 67 28
www.cofap-ifom-formation.com
Privé sous contrat

> Titre certifié délégué·e pharmaceutique, niveau bac +3/+4
Admission : bac scientifique ou commercial ou équivalent + entretien. Permis B indispensable à l'entrée en formation.
Durée : sept.-avril, 7 mois dont 4 semaines de stage

59800 Lille

Institut de communication médicale (ICM)
Tél : 03 20 57 58 71
www.icm.asso.fr
Privé

> Titre certifié délégué·e pharmaceutique, en partenariat avec l'université catholique de Lille, niveau bac +3/+4
Admission : bac + permis de conduire.
Sur dossier, tests et entretien.
Durée : sept.-déc., 3 mois

75015 Paris

Institut des métiers de la santé et du social (IFDMS Paris)
Tél : 01 45 58 73 09/01 45 58 56 56
www.efom.fr
Privé hors contrat

> Certificat de compétence professionnelle de délégué·e pharmaceutique
Public : demandeur d'emploi, jeune, salarié
Admission : pas de niveau d'études prérequis.
Sur dossier et entretien.
Durée : 255h sur 3 mois dont 5 semaines de stage

75116 Paris

Sup Santé Paris
Tél : 01 56 91 23 45
www.supsante.com
Privé hors contrat

> Titre certifié visiteur-se médical·e, niveau bac +3/+4
Admission : bac + 2.
Sur dossier, tests et entretien. permis B indispensable.
Durée : 6 à 7 mois + 3 à 6 mois de stage

83000 Toulon

Icademie
Tél : 09 73 03 01 00
www.icademie.com
Privé

> Titre certifié délégué·e pharmaceutique (formation à distance), niveau bac + 2
Admission : bac + 2 ou bac et 3 ans d'expérience professionnelle.
Durée : 1 an

92200 Neuilly-sur-Seine

Sup Pharma Business School
Tél : 01 55 62 21 21
www.sup-pharma.fr
Privé

> Titre certifié délégué·e pharmaceutique, niveau bac + 2
Admission : bac
Durée : 90h + de 150 à 450h en stage

92240 Malakoff

Groupement d'écoles des métiers de la santé de Paris (GEMS Paris)
Siège
Tél : 01 49 09 09 86/06 08 18 07 27
www.gemsvm.com
Privé hors contrat

> Certificat de compétence professionnelle de délégué·e pharmaceutique
Admission : niveau bac, expérience professionnelle commerciale ou connaissances scientifiques
Durée : 350h + 1 à 2 mois de stage
> Titre certifié visiteur-se médical·e, niveau bac +3/+4
Admission : bac + 2
Durée : 650h + 3 à 6 mois de stage