

Résumé

Exergue : « Les médecins devraient être sensibilisés pendant leur formation aux méthodes qu'utilisent les firmes pharmaceutiques pour les influencer. »

De nombreuses recherches en sociologie ont quantifié l'influence des visiteurs sur la quantité de médicaments prescrits. Les représentants des firmes induisent également des habitudes en distribuant des produits gratuitement, ou *via* des logiciels. D'autres efforts de promotion, moins directs, sont tout aussi efficaces pour encourager des prescriptions. C'est ce que tend à montrer une étude qualitative récente (en ligne), réalisée par entretiens et observations du travail en médecine générale.

Anne Vega est anthropologue et chercheur à l'Université Paris Ouest (LASCO).