

# Leaders pharmaceutiques des médias numériques



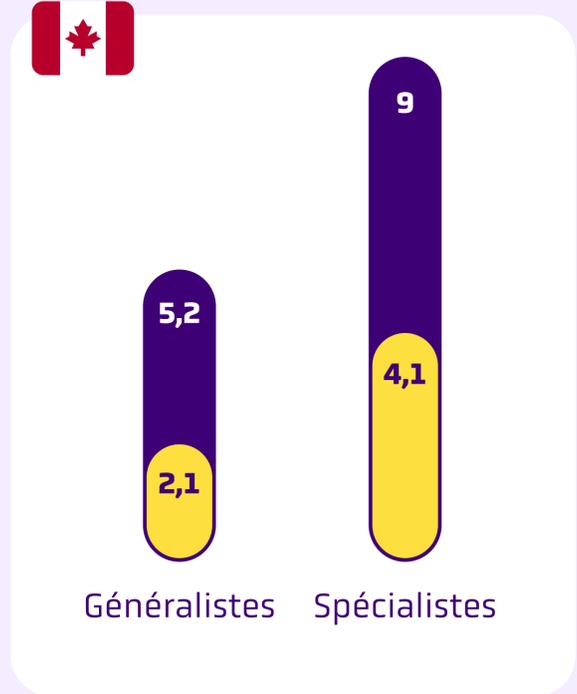
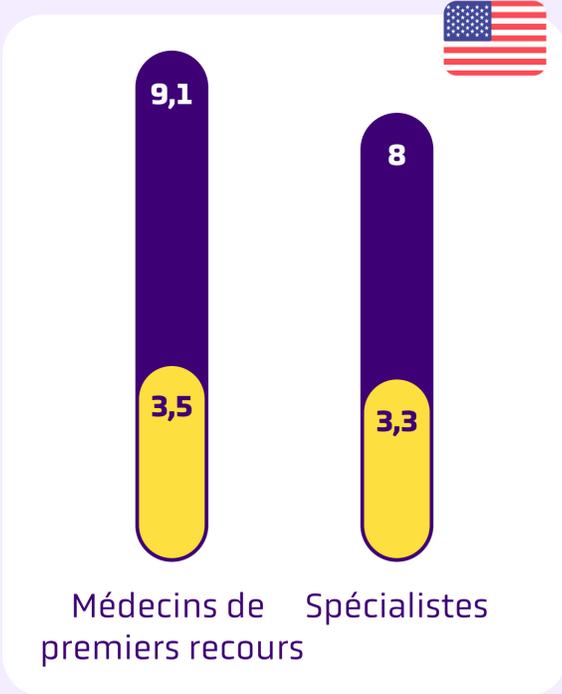
Les médecins acceptent moins de la moitié des invitations reçues des représentants pharmaceutiques.

**Invitations envoyées par les représentants pharmaceutiques dans les 30 derniers jours :**

Moyenne

**reçues  
acceptées**

Y compris des invitations à :  
 • des rencontres en personnes  
 • des appels téléphoniques  
 • des vidéoconférences  
 • des séances de clavardage (p. ex., par texto)



Il est donc important d'avoir une **forte présence en ligne** afin d'offrir une autre source d'information aux médecins.

**Entreprises pharmaceutiques ayant la meilleure présence numérique/en ligne classées de la 1re à la 3e position, %**

\* Les différences par spécialité sont présentées dans le rapport complet.



**Facteurs mentionnés par les professionnels de la santé qui contribuent à un bon classement de présence en ligne**



Forte présence publicitaire en ligne



Site Web facile à naviguer



Site Web offrant du contenu de qualité



Interactions virtuelles positives avec les représentants pharmaceutiques

Données tirées d'un sondage mené auprès de 150 médecins américains et de 140 médecins canadiens recrutés en août 2023. La population interrogée était formée de 50 médecins de premiers recours et de 100 spécialistes aux États-Unis et de 49 généralistes et de 91 spécialistes au Canada.

© 2023 MD Analytics. MD Analytics est une marque déposée de MD Analytics ULC. Tous droits réservés. MD Analytics Inc. est membre du Conseil de recherche et d'intelligence marketing canadien (CRIC). Cette étude se conforme à toutes les Normes du CRIC. MD Analytics Inc. a commandité et mené cette étude de façon indépendante. Pour obtenir les libellés de divulgation dans les médias, veuillez visiter le [www.mdanalytics.com/fr/nous-contacter](http://www.mdanalytics.com/fr/nous-contacter) et mentionner « INDE2024-2A » dans votre demande.



MD Analytics®  
www.mdanalytics.com