

Dépistage: pas vraiment un succès

Même si tout le monde connaît l'importance des examens de dépistage, ils sont souvent négligés, parce que jugés non pertinents ou encore par peur du résultat. Telle est la conclusion des sondages en ligne actuels d'OTX World et de Vista.

Jürg Lendenmann

OTX World et Vista ont réalisé une enquête détaillée sur la «santé masculine». Nous avons résumé pour vous les réponses aux principales questions.

Où vous informez-vous prioritairement sur la prévention/les examens de dépistage (prostate, maladies cardio-vasculaires, etc.)?

Pour près de la moitié (44%) des consommateurs, le médecin est l'interlocuteur de premier recours pour tout ce qui concerne les examens de dépistage; Internet est la seconde source d'information la plus citée (16%), mais arrive loin derrière. 34% des commerçants spécialisés sont pourtant convaincus que c'est là que leurs clients se renseignent principalement.

A partir de quel âge jugez-vous un dépistage judicieux?

Commerçants spécialisés et consommateurs finaux ont répondu en majorité «A partir de 50 ans», puis «A partir de 40 ans». Mais si les examens sont bien perçus, pourquoi tant de gens «oublent-ils» de les passer? Là encore, les commerçants et les consommateurs sont d'accord sur les deux principaux motifs: «Jugés non pertinents» et «Peur du résultat».

En ce qui concerne les recommandations de mesures prophylactiques de soutien, les compléments alimentaires n'arrivent qu'en quatrième position pour le commerce spécialisé – le potentiel de conseil en matière de ventes additionnelles n'est donc pas épuisé.

Quel est selon vous le niveau de compétence des professions suivantes au regard de la prostate?

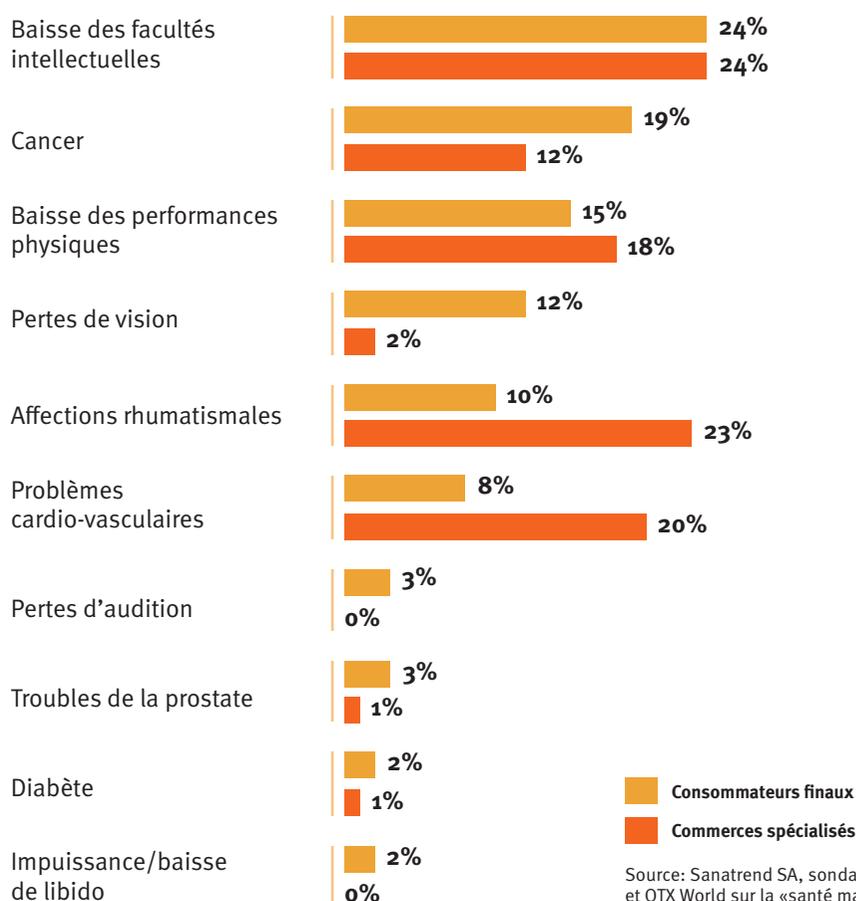
Le médecin spécialiste (urologue, p. ex.) obtient la meilleure note, suivi du généraliste. Le pharmacien finit seulement troisième, devant de peu le naturopathe et le droguiste. 41% des pharmaciens et des droguistes ne forment leurs collaborateurs aux entretiens de conseil sur la prostate que si les cours sont proposés par le service commercial d'une société, par exemple. Des formations propres, y compris sur d'autres thèmes de santé (voir graphique), permettraient d'augmenter la compétence perçue par la clientèle, donc de creuser l'écart avec les autres magasins spécialisés.

Lequel des problèmes de santé suivants vous préoccupe le plus en lien avec le vieillissement?

(Plusieurs réponses possibles)

Selon votre expérience, lequel des problèmes de santé suivants préoccupe le plus vos clients en lien avec le vieillissement?

(Plusieurs réponses possibles)



Le «Baromètre», un début de solution

Qui détermine le marché? Que «pense» celui-ci et comment évolue-t-il? Quelles sont les tendances durables? Disposer des réponses à ces questions permet de développer ses affaires en conséquence et de proposer des solutions d'actualité au bon moment. C'est pourquoi Sanatrend SA mène régulièrement des enquêtes auprès des consommateurs finaux et des pharmacies et drogueries. Dix thèmes sont ainsi traités chaque année. A cela s'ajoutent des questions d'actualité sur des événements et sujets du moment. Certains détails de ces sondages B-to-B sont disponibles sur www.otxworld-barometer.ch. Le détail des sondages B-to-C est visible sur www.vista-barometer.ch (en allemand).