

Pour vendre, il faut savoir inventer des maladies

"Pourquoi les dépenses de santé explosent-elles, alors que nous n'avons jamais été autant au courant des méthodes de prévention ?"

Selon The New Zealand Listener, les entreprises pharmaceutiques "trouvent de nouvelles maladies pour assurer la bonne vente de leurs produits". Une enquête indépendante, publiée sous le titre "Sickness Selling" (Vendre la maladie), affirme que les critères de la maladie ont été étendus. L'exemple de l'ostéoporose, cité par l'hebdomadaire néo-zélandais, est probant. "Toute femme qui n'a pas la densité osseuse d'une trentenaire est considérée comme anormale. Selon cette définition, 30 % à 50 % des femmes ménopausées souffrent donc d'ostéoporose." De la même manière, les critères définissant les malades du cholestérol ou les personnes atteintes de dépression deviennent de plus en plus flous.

Suite de l'article : courrierinternational.com

Par

Publié sur Cafeduweb - Archives le lundi 1 août 2005

Consultable en ligne : <http://archives.cafeduweb.com/lire/5648-pour-vendre-faut-savoir-inventer-maladies.html>