

Des questions dans la salle ?

De l'autre côté effectivement, il y a des gens qui ont plus une vocation de soin, c'est ce qui explique un petit peu la différence par rapport à ce que vous avez pu entendre ce matin, parce que si l'on demande au niveau de ces gens, hormis peut-être Pascal Bouroukhoff, qui est capable de prendre dans toute sa structure l'appareillage d'un nourrisson de moins de 3 mois, vous n'avez pas une seule structure ici qui est capable de recevoir l'appareillage d'un bébé d'un mois.

BERNARD AZÉMA : Non, mais je pense que si tu (N.D.L.R. : François Le Her) veux clore le débat comme cela, nous pouvons clore le débat comme cela.

Mais l'appareillage de l'enfant à 6 mois, il y a 800 000 naissances en France, c'est 1 pour mille, cela fait 800 petits à appareiller, ce n'est pas tout à fait cela le débat.

▼ **LAURENT BROOMHEAD :** Vous ne recevez pas de bébés de 3 mois aux Champs-Élysées.

DANIEL ABITTAN : Mais les Champs-Élysées, c'est particulier évidemment, puisque nous avons une catégorie socioprofessionnelle beaucoup plus élevée, ce sont essentiellement des chefs d'entreprises et essentiellement des ministres aussi et puis des gens extrêmement actifs, parce que simplement le positionnement des Champs-Élysées le veut, vous êtes à côté de l'Avenue Montaigne.

Alors, non, pour répondre à Monsieur Le Her, nous n'avons pas de nourrissons. Est-ce que nous avons des gens très âgés ? La réponse aussi est non. Notre moyenne d'âge est de 69 ans et culmine à 75-76 ans. Nous avons quelques personnes de 80 ans, mais elles sont rares. Voilà.

▼ **LAURENT BROOMHEAD :** Finalement, il y a un auto-filtrage.

DANIEL ABITTAN : Evidemment, du fait même du lieu. Maintenant, quand vous allez être dans d'autres quartiers, nous allons arriver à la statistique normale que connaît tout le monde.

▼ **LAURENT BROOMHEAD :** Il y a quelqu'un d'Audika dans la salle, est-ce que Julien accepte de répondre à une question. Audika, quand vous entendez ce monde qui vient de l'optique. Qu'est-ce que vous en pensez ?

JULIEN TONNARD : Je ne suis pas là en tant qu'orateur, je dirai qu'Audika est une entreprise qui a développé l'activité de l'audioprothèse il y a maintenant près de 30 ans. C'est heureux qu'aujourd'hui il existe de nouveaux acteurs qui rentrent dans le marché, cela met effectivement un dynamisme, cela fait parler de nous, cela fait parler de notre entreprise et de nos concurrents.

Aujourd'hui, cela fait parler dans la presse, c'est effectivement important pour développer le marché, car



Julien Tonnard

L'audioprothèse aujourd'hui a une image négative auprès de notre cible.

Chacun a sa stratégie, son approche, je ne pense pas que nous ayons forcément aujourd'hui les mêmes approches du métier, les mêmes cœurs de cible, de clientèle.

Nous avons une volonté, de notre côté, d'apporter un service maximum de meilleure qualité. Que chacun apporte je dirais sa goutte d'eau dans le vase. Il faut que nous avançons dans ce sens-là pour développer le marché et toujours offrir un meilleur service au client.

▼ **LAURENT BROOMHEAD :** Vous avez une responsabilité très lourde en étant un leader dans le domaine et il y a une sorte d'émulation. On a quand même l'impression que l'on est dans une phase changement.

JULIEN TONNARD : Que ce soit dans l'optique ou dans tous les domaines, il faut toujours savoir être attentif à ce qui se fait et s'en inspirer pour offrir de nouveaux services. Maintenant, l'audioprothèse a aussi ses propres besoins et des services tout à fait innovants peuvent y être développés. Chez Audika, nous avons des services assez originaux qui n'existent pas forcément chez tous nos concurrents. Je pense aussi que d'autres audioprothésistes vont chercher à développer des services équivalents et nous nous en inspirons également, nous surveillons de très près nos amis.

Bien sûr, nous sommes allés voir les centres GrandAudition sur les Champs-Élysées, Écoute ! Écoute !, j'y étais encore la semaine dernière, c'est un concept très intéressant que nous surveillons de très près. ■

Que pense un jeune audioprothésiste ?

▼ **LAURENT BROOMHEAD :** Qu'est ce que pense un jeune audioprothésiste de toutes ces évolutions ?



DAN SANIGO : Moi-même je suis malentendant avec le recul et la vision que j'ai de la profession, je pense que de toute façon il y aura un marché qui va se développer, vu la presbycousie naissante des seniors, et le papy-boom qui actuellement est en train d'arriver. Je pense qu'il y aura une ouverture vers ces grandes surfaces de l'audioprothèse. Je pense qu'il y a un marché pour éventuellement redonner la possibilité d'entendre,

Mais entendre d'une façon approximative ou entendre d'une façon précise ? J'ai eu affaire à ce type d'enseignes. Le porteur c'est quelqu'un qui ne vit pas socialement correctement. C'est quelqu'un qui veut entendre tout, en milieu bruyant aussi. Je partage la vision selon laquelle la qualité du service est nécessaire et cette qualité de service demande du temps. Il ne faut pas négliger la qualité d'écoute du patient, il faut aussi protéger ce qui lui reste et ne pas faire simplement de la distribution de prothèses auditives. De toute façon il vaut mieux privilégier la qualité du service par rapport à ce type de distribution.

▼ **LAURENT BROOMHEAD :** La qualité est importante, c'est évident.

STEPHEN DOUÉZY : Je voulais juste vous inviter à venir nous voir et à tester vous-même. Écoutez, venez, vous verrez.