

Bien entendre ne doit pas être un luxe



Telle est la philosophie du fabricant suisse d'appareils auditifs Sonetik SA. Steffi Kalis, maître-audioprothésiste responsable depuis plus de deux ans du domaine produits et audiologie chez Sonetik SA, nous parle en entretien de ce concept novateur.

Madame Kalis, depuis combien de temps travaillez-vous dans le secteur des appareils auditifs?
Depuis plus de 20 ans. J'ai donc vécu le passage des appareils analogiques aux numériques. Avant de travailler chez Sonetik, j'ai occupé différentes fonctions chez Phonak SA dans le domaine de l'audiologie. J'ai également initié et suivi de nombreuses études cliniques. À l'origine, j'étais spécialisée dans l'électronique et l'électrotechnique. C'est par ce biais que j'ai découvert l'univers des appareils auditifs, une combinaison intéressante.

Pourquoi avez-vous décidé de travailler chez Sonetik ?

À l'issue d'un séjour prolongé à

l'étranger, le CEO de Sonetik, Christian Stromsted, que je connaissais de l'époque où je travaillais pour Phonak, m'a contactée pour me présenter le concept Sonetik. J'ai été immédiatement convaincue. L'idée d'équiper le plus grand nombre de gens d'un appareil auditif à un stade précoce n'est pas nouvelle. Mais les fabricants classiques d'appareils auditifs n'ont pas pu la mettre en œuvre, car au final, les appareils restent beaucoup trop chers pour le consommateur, la vente s'effectuant chez un audioprothésiste. Or, nous savons tous combien il est important de lutter rapidement contre la perte d'acuité auditive. Des études ont mis en évidence un lien entre la perte d'acuité auditive liée à l'âge et des maladies et de nombreux troubles psychosomatiques. Plus on attend, plus il est difficile de retrouver une audition «optimale», y compris avec un appareil. Le concept Sonetik permet d'équiper à temps un grand nombre de personnes

souffrant de perte d'acuité auditive liée à l'âge. Ce n'est pas un hasard si GOhear de Sonetik est l'appareil auditif le plus vendu en Suisse. J'ai été surprise notamment par son prix abordable, je ne m'y attendais pas.

Quel est le rôle de Sonetik sur le marché ?

Sonetik a été immédiatement perçu comme un importun par les fabricants traditionnels. Voilà que tout à coup quelqu'un invitait à se poser des questions sur les marges élevées des fabricants et des distributeurs d'appareils auditifs, tout en proposant lui-même un appareil de qualité au juste prix. Soyons honnêtes: la concurrence a réagi de manière aussi agressive, car elle savait que ce concept tenait la route et que sa situation confortable et jusqu'alors incontestée allait être remise en cause. Notre rapport qualité/prix est imbattable, nos clients vous le diront.

Pour qui souffre d'une perte d'acuité auditive, quel est l'avan-

tage de se rendre dans une pharmacie ou une droguerie plutôt que chez un audioprothésiste pour acheter un appareil auditif?

Il est plus simple et plus rapide d'accéder à des appareils auditifs bon marché dans un lieu familial. La plupart des gens vont déjà dans leur pharmacie ou droguerie de quartier pour acheter des médicaments ou des produits de soins. Finie, la stigmatisation liée à une visite chez l'audioprothésiste. Les consultations auditives se déroulent de façon discrète dans une pièce séparée du point de vente. Par ailleurs, nous sommes en mesure de couvrir 80% des cas de perte d'acuité auditive liée à l'âge avec nos appareils auditifs pré-régulés. Il n'est donc plus nécessaire d'effectuer d'autres adaptations ni de prendre des rendez-vous supplémentaires.

À quels groupes de personnes recommandez-vous malgré tout de consulter un audioprothésiste?

Aux enfants et aux jeunes gens, aux personnes ayant des pro-

blèmes d'oreille moyenne et en cas de perte d'acuité auditive importante. Les appareils auditifs Sonetik sont conçus pour les pertes d'acuité auditive liées à l'âge légères à moyennes.



Pouvez-vous nous expliquer pourquoi les appareils auditifs Sonetik sont si abordables?

Nos appareils sont probablement plus coûteux à produire que ceux des grands fabricants comme Phonak, Siemens, etc. – mais nous misons sciemment sur un système de distribution simplifié. Autre explication: un audioprothésiste ne vend en moyenne que deux à trois appareils auditifs par semaine. Avec ces deux à trois appareils, il doit gagner suffisamment d'argent pour pouvoir couvrir son salaire, le local commercial et tous les autres coûts. Les appareils auditifs Sonetik sont vendus en pharmacie, en droguerie ou chez l'opticien n'ont pas besoin de couvrir l'ensemble de leurs frais par

la vente de deux à trois appareils auditifs par semaine et se contentent donc de marges réduites. De plus, chez Sonetik le client n'a besoin que d'un seul rendez-vous pour acquérir son appareil. Grâce au pré réglage, il n'est plus nécessaire de prendre rendez-vous pour des adaptations laborieuses et coûteuses.

Les appareils auditifs Sonetik sont-ils des appareils de qualité?

Bien sûr! Nous utilisons pour nos appareils les mêmes composants que les fabricants internationaux. Nos appareils auditifs et le logiciel de test auditif sont conçus et développés ici, en Suisse. Nous sommes un fabricant de produits médicaux certifié ISO et nos processus sont standardisés et contrôlés, ce qui contribue évidemment aussi à la qualité.

Aucune adaptation n'est donc nécessaire?

Non, car comme je l'ai évoqué précédemment, nos appareils sont pré réglés. Afin de pouvoir couvrir 80% des pertes d'acuité auditive liées à l'âge, nous avons développé 16 profils d'audition différents. Ces profils sont pré réglés sur quatre types d'appareils GOhear différents. Un bouton situé sur l'appareil permet de régler le volume, pour une utilisation ultrasimple.

En tant qu'audioprothésiste, pensez-vous que les collaborateurs des pharmacies, des drogueries ou des opticiens sont qualifiés pour réaliser des consultations auditives?

Les collaborateurs des points de vente Sonetik sont des spécialistes compétents qui ont été formés par Sonetik à accompagner correctement le processus de consultation auditive entièrement automatisé et à conseiller le client en cas de questions sur l'appareil ou son utilisation. Pour la perte d'acuité auditive normale liée à l'âge, les pharmacies, les drogueries et les opticiens sont parfaitement aptes à adapter les appareils auditifs. Le concept Sonetik n'a pas pour but de remplacer les audioprothésistes. Il s'agit d'un concept complémentaire permettant de «réactiver» les capacités auditives suffisamment tôt. Je pense qu'il facilite l'accès à un premier appareillage. De nouveaux besoins peuvent apparaître par la suite, nécessitant l'expertise d'un audioprothésiste. Il ne faut pas oublier que les appareils auditifs Sonetik ne conviennent qu'en cas de perte d'acuité auditive légère à moyenne.

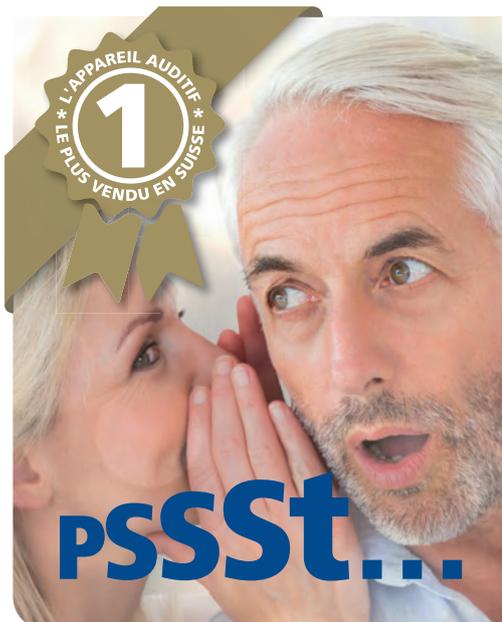
En quoi consiste une consultation auditive dans un point de vente Sonetik?

Tout d'abord, en un test auditif gratuit d'une dizaine de minutes. À partir des résultats de ce test, le logiciel propose le profil d'audition le mieux adapté ainsi que l'appareil auditif correspondant. Le collaborateur du point de vente place ensuite les appareils auditifs sur les oreilles de la personne. En moins d'une heure, le client repart ainsi avec un appareillage d'essai sans engagement. Certains sont convaincus d'emblée et achètent directement leurs appareils.

Quels sont les retours de vos clients sur les appareils auditifs Sonetik?

Nous avons réalisé l'année dernière une enquête auprès de notre clientèle. 92% des clients sont satisfaits voire très satisfaits de leurs appareils auditifs Sonetik et les recommanderaient à leurs amis et connaissances.

Les appareils auditifs Sonetik sont disponibles dans plus de 300 pharmacies et drogueries en Suisse. Vous trouverez une liste des points de vente Sonetik dans votre région à la page 56.



BON D'ACHAT DE PILES D'UNE VALEUR DE CHF 79.50

À l'achat de deux appareils auditifs Sonetik, faites remplir ce coupon et y apposer le cachet de votre point de vente. Envoyez le ensuite à :
SAZ Burgdorf, «Sonetik HA-06-16», Burgergasse 7, 3401 Burgdorf

Numéros de série des l'appareils auditifs : _____ _____	Nom, adresse, téléphone et la date de naissance : _____ _____ _____
Cachet de votre spécialiste de la santé : _____ _____	



Valable jusqu'au 31.08.16,
Les données sont susceptibles d'être utilisées à des fins commerciales

