

## ■ Audika poursuit son développement en France et en Italie

**Enseigne.** Avec un chiffre d'affaires de 51,6 millions d'euros au premier semestre 2008 (+15,5 %), Audika poursuit son développement. Forte de 25 nouveaux centres, l'enseigne négocie actuellement 30 à 40 nouvelles acquisitions, afin d'atteindre, à court et moyen terme, les 700 centres dans l'Hexagone. Sur le marché italien, les 15 magasins implantés dans la région de Rome depuis septembre 2007 totalisent déjà un chiffre d'affaires semestriel de 2,6 millions d'euros. Si, pour le moment, l'accent est mis sur le transfert du savoir-faire de la marque (marketing, gestion des fichiers, pack Audika, etc.), l'objectif de 50 centres dans la péninsule d'ici à fin 2010 reste la priorité. Audika compte notamment sur le rachat d'indépendants pour trouver sa place sur ce marché. En parallèle, l'enseigne prévoit de faire évoluer son image en France courant 2009, afin d'élargir sa clientèle à des publics plus jeunes (moins de 65 ans). Autre changement : le partenariat d'Audika avec Robert Hossein se terminera fin 2008, après six ans de collaboration. S.Be.

## ECOUTE ! ECOUTE ! LANCE À GRANDE ÉCHELLE DES CORNERS CHEZ LES PHARMACIENS ET LES OPTICIENS

**DÉVELOPPEMENT.** ECOUTE ! ECOUTE ! PASSE À LA VITESSE SUPÉRIEURE ET DÉVELOPPE À GRANDE ÉCHELLE SON NOUVEAU CONCEPT DE CORNERS EN PHARMACIE ET DANS LES MAGASINS D'OPTIQUE. ANNONCÉE DANS LA REVUE *AUDIO INFOS* N° 125, CETTE ORIENTATION S'APPUIE SUR PLUSIEURS ARGUMENTS CLEFS : "LA PHARMACIE EST LE LIEU DE FRÉQUENTATION NATUREL DU PARCOURS DE SANTÉ. [...] LES OPTICIENS SONT SOUVENT SOLlicitÉS PAR LEURS CLIENTS LORSQU'IL S'AGIT D'AUDITION." CONCRÈTEMENT, L'ESPACE CONSACRÉ À L'AUDITION DANS CES ÉTABLISSEMENTS BÉNÉFICIE D'UNE "SURFACE DE VENTE DE PRODUITS NON PRESCRITS, D'UN SIMULATEUR D'AMBIANCE SONORE ET D'UN ESPACE DE COMMUNICATION". LES PARTENARIATS PEUVENT PRENDRE DIFFÉRENTES FORMES, D'UN CORNER "SOUS LICENCE LOCALE ANIMÉ PAR DES PARTENAIRES PHARMACIENS OU OPTICIENS", À UN ESPACE "ANIMÉ EN PARTENARIAT EN ÉTROITE COLLABORATION AVEC L'UN DES MAGASINS ECOUTE ! ECOUTE !" OU "UN RÉSEAU DE POINTS DE VENTE INTÉGRANTS LES CORNERS ECOUTE ! ECOUTE !". S.B.

6

## Ouïe-dire : la chronique de J.-L.

### Quand l'appareillage est inévitable mais son idée insupportable...

**M**onsieur G, ancien chef d'une florissante entreprise familiale, longtemps tenue d'une poigne de fer, ne l'a jamais vraiment quittée. Récemment encore, sa surdité le "condamnait", bilatéralement, aux contours qu'il haïssait au point de les enfouir dans l'un des endroits les plus mal venus pour une aide auditive en exercice... un tiroir. Il leur préférerait l'un de ses précédents intras, à la fois aimé et détesté, mais dont le trop faible gain peinait à donner un résultat médiocre. Une importante pression de l'entourage l'avait fortement aidé à venir tester un nouvel audioprothésiste, pour son quatrième essai en quelques mois... Son énervement, chronique en la matière, s'était furtivement atténué lors de l'annonce de la relativement récente sortie d'intra auriculaires à gain élevé.

Bien entendu... la livraison, arrivée avec retard le matin même du rendez-vous, démontrait de manière bilatérale, que l'explicite consigne de fabrication discrète avait été superbement ignorée, une fois de plus. Le côté droit terriblement large pour son conduit, était carrément hors de portée d'une simple rectification manuelle. Les nouvelles coques, enfin minimisées, auraient tout arrangé s'il n'avait perçu sa voix comme "abominablement" déformée. Même avec son exposition au bruit durant de

nombreuses années, une place à peine suffisante pour l'écouteur adéquat et un évent de décompression, des compensations en terme de courbe de réponse auraient au moins dû faire varier la sensation... Mais ces réglages l'énervaient au point qu'il disait ne constater aucun changement quels que soient les déplacements des curseurs... Bien que...

Cet été au beau milieu des vacances, ayant du revenir pour ses affaires, il a téléphoné, est passé fâché et très en retard, tout en claironnant qu'il ne restait pas parce qu'il avait plus important à faire, et surtout ayant égaré une de ses aides auditives, parce qu'il... "les enlève et les remet souvent". Le malheureux appareil sera retrouvé, plus tard, dans sa voiture. A un rendez vous suivant, toujours en période d'essai, il est venu les mains vides, le vieux modèle sur l'oreille, expliquant cette fois-ci avoir perdu les deux. Il a toutefois exigé qu'on en refasse, immédiatement... mais a ensuite voulu réfléchir, quelque peu fâché dès l'annonce du prix des appareils ainsi perdus : pile la somme facturée par le fabricant pour leur non retour. Le lendemain, il a appelé ayant retrouvé simultanément les deux intras, disparus à deux périodes différentes. No comment ! Aujourd'hui différents problèmes restent à résoudre, mais il a manifesté l'envie de continuer... Nous sommes repartis pour un tour ! ●

**DES RÉACTIONS  
SUR CETTE CHRONIQUE ?  
DES SUGGESTIONS ?  
CONTENT / PAS CONTENT ?,  
ÉCRIVEZ À CETTE ADRESSE :  
OUIDIRE@GMAIL.COM**

