**« Permettre de recréer du lien »** <https://groupe-vyv.tv/export/ecouter_vo_h4yp> **(3 min 06)**

# L’audioprothèse contre l’isolement

**[Un audioprothésiste, dans son bureau, s’adresse à trois personnes assises en face de lui]** : « -- Vous m'entendez bien, madame, ou est-ce que je parle un peu plus fort ?

- Là, ça va.

- Là, ça va ?

- Il n'y a pas d'ambiance.

-- C'est ça.

On est dans une pièce insonorisée, c'est plus facile pour vous. »

**Monique Ponthieu, cliente du centre Écouter Voir de Tourville-la-Rivière - Mutualité Française Normandie SSA, membre de VYV3 [dans le hall du centre] :** « Je suis appareillée depuis dix ans.

C'est embêtant de ne pas participer aux conversations.

On a l'impression d'être isolée. »

**Écouter Voir « Permettre de recréer du lien »**

**[L’audioprothésiste montre deux appareils auditifs**] : « Ça, c'est vraiment un gabarit d'un appareil rechargeable.

Si je le compare au vôtre, que vous avez déjà, il est un tout petit peu plus volumineux derrière l'oreille parce qu'il y a la batterie intégrée dedans.

Mais il n'y a pas un énorme écart non plus.

« Reste à charge pour les deux oreilles avec le chargeur : 1 300€ ». N’est pas dans la bande son

Et c'est grâce à l'essai, qui va durer minimum 30 jours, que vous allez pouvoir, à la fin de l'essai, valider, ou pas, ce produit qu'on a sélectionné. »

**Robin Picard, audioprothésiste centre Écouter Voir de Tourville-la-Rivière - Mutualité Française Normandie SSA, membre de VYV3 (l’audioprothésiste que nous venons de voir)**: « Au niveau de la mutualité, on insiste beaucoup sur la présence de l'audioprothésiste.

**[R. P. réalise des tests auditifs pour les patients qui sont avec lui]**

C'est-à-dire que c'est l'audioprothésiste qui fait un devis, c'est l'audioprothésiste qui fait des tests d'audition, c'est l'audioprothésiste qui va faire l'adaptation.

On est vraiment dans le côté très professionnel. »

**[R. P. va à la rencontre d’un client dans la salle d’attente]** : « - Monsieur Lucas, bonjour.

**Dominique Lucas, client du centre Écouter Voir de Tourville-la-Rivière - Mutualité Française Normandie SSA, membre de VYV3 : -** Bonjour.

- Vous allez bien ?

- Bien et vous-même ?

**[Dans le bureau de l’audioprothésiste]**

Alors depuis la dernière fois, j'ai l'impression que sur l'oreille droite, ce n'est plus assez fort.

C'est ma femme qui a pris un petit peu la décision en me disant, il va falloir que tu te fasses appareiller parce que ça devient trop, trop pénible.

Ça ne va rien me coûter puisque c'est pris en charge à 100 % par la Sécurité sociale. »

**[R. P.]** : « Avec la nouvelle réforme là, les gens viennent en nous demandant si on fait le 100 % santé.

Qui d'ailleurs découle de ça, il y a une autre question qui est, est-ce que c'est un bon produit ?

Parce que les gens ont peur parfois que si le produit est intégralement remboursé, il ne soit pas qualitatif, ce qui n'est pas le cas.

Et l'autre question, c'est effectivement l'esthétisme.

C'est-à-dire, est-ce que je peux avoir quelque chose qui ne se voit pas trop. »

# L’optique au juste prix

**[Dans un magasin Écouter Voir, une opticienne mesure la vision d’une cliente]**

**[L’opticienne]** : « -La correction du verre est exacte en un seul point.

Donc, on va pouvoir placer le progressif au bon endroit et que vous puissiez aller chercher votre vision de près de façon confortable.

**[La cliente] :** -Il n'y a pas une époque où on avait une paire achetée, la deuxième paire offerte ?

- Alors pas chez nous.

On préfère vous faire une deuxième paire payante plutôt qu'une deuxième paire que vous paierez dans la première.

L'idée, c'est que nous on ait un produit au juste prix par rapport à vos besoins. »

**Arthur Havis, directeur général - Visaudio/Écouter Voir** : « L'ambition d'Écouter Voir, c'est de se développer, en s'appuyant sur l'ensemble de ses gestionnaires, dont VYV 3 qui représente environ 60 % de notre réseau.

Pour peser encore plus lourd dans les débats publics et pour aller encore plus loin que les questions de reste à charge zéro, toujours dans l'idée de l'accès aux soins pour tous. »

# Grouper optique et audition contre les déserts paramédicaux

**Yannick Ferret, directeur national Santé auditive - VYV3 :** « L'offre optique est forte en France.

Néanmoins, elle ne l'est pas forcément dans des lieux, dans des villes, parfois un peu reculés.

Pour l'audition, c'est pire.

Le fait de pouvoir assurer, dans un même lieu, deux services, c'est important.

On va pouvoir ouvrir des espaces audition dans tous nos magasins, un peu plus de 1 200 points de vente, et on a un projet de plus de 50 magasins d'optique, encore.

On parle de déserts médicaux dans la médecine, c'est la même chose pour des professionnels de santé comme les nôtres.

Et donc, on a réfléchi à apporter du service là où nous n'avions pas les professionnels.

**[Un client passe un examen de téléaudiologie]**

Il y a la téléaudiologie telle qu'on la pratique, dans nos cabines. Ça, c'est notre concept.

Plutôt que d'avoir un rendez-vous avec un audioprothésiste en face à face, eh bien, on l'a, mais à travers un écran. »

### **3.1 L’appareillage auditif de plus en plus jeune**

**[R. P. dans son bureau] :** « Au niveau des personnes qui viennent pour un appareillage, très clairement les personnes sont de plus en plus jeunes.

Pour ces personnes-là, et leur entourage parce que c'est les deux effectivement, les deux c'est impactant.

Ça va évidemment leur permettre de recréer du lien. »

**Groupe VYV Entrepreneur du mieux-vivre**