

# LE RAC ZÉRO VU PAR LES PROFESSIONNELLS

Maher Kassab, fondateur et président du cabinet d'études Gallileo Business Consulting, analyse pour *Audio infos* la partie de son étude « Audioscope » consacrée à la question du reste à charge zéro en audioprothèse. Le cabinet a ainsi interrogé 400 audioprothésistes en septembre 2018 sur le sujet.

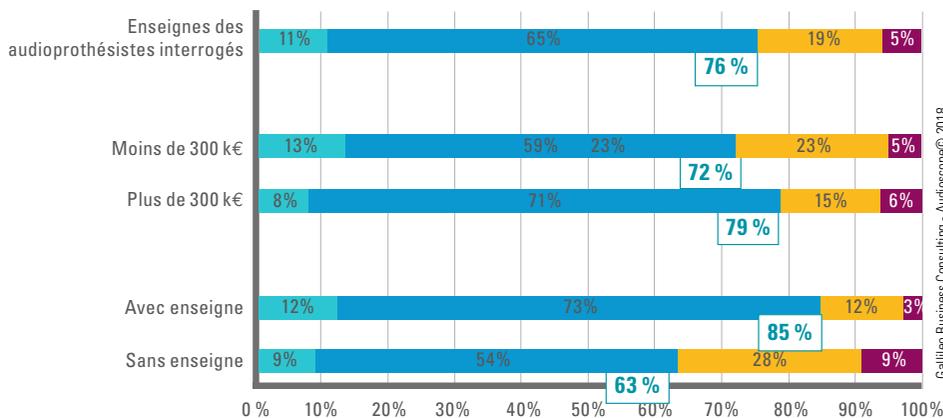
**P**our l'analyste, le premier diagnostic à faire de ces résultats « est que la population des audioprothésistes est partagée sur les accords ». Une tendance à l'optimisme, mais en demi-teinte donc : « nous constatons ainsi niveau un de satisfaction mitigé, avec 76 % des audioprothésistes "satisfaits" sur les accords signés sur le RAC zéro, mais seulement

un professionnel sur dix qui se dit "tout à fait satisfait". C'est finalement très peu..., explique-t-il. Et l'on constate également un taux d'insatisfaction plus marqué parmi les "sans enseignes" (37 %) et les centres < 300 k€ (28 %). Les indépendants sont donc nettement plus inquiets que le reste des professionnels. »

## Finalement, sur l'aboutissement des accords RAC 0, vous diriez que vous en êtes :

(% calculé sur la base du nombre de répondants)

Tout à fait satisfait Assez satisfait Pas vraiment satisfait Pas du tout satisfait

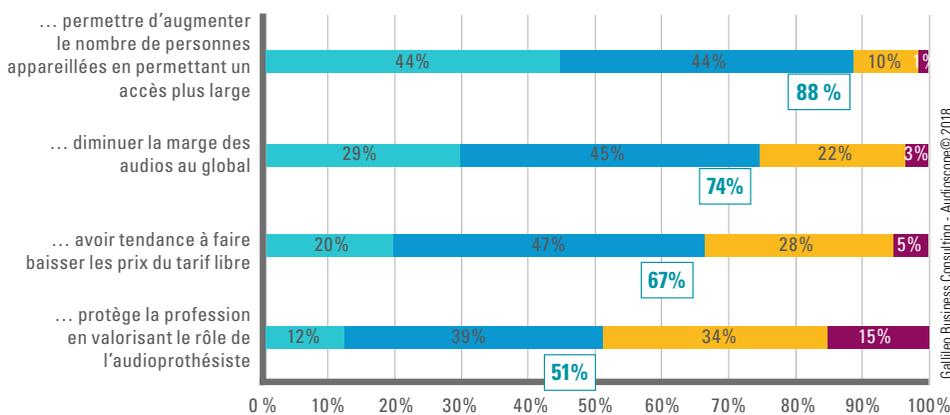


## Quel est votre degré d'accord avec chacune des affirmations ci-dessous :

(% calculé sur la base du nombre de répondants)

### Le RAC 0, cela va ...

Tout à fait d'accord Assez d'accord Pas vraiment d'accord Pas du tout d'accord



Interrogés sur les conséquences de la mise en place du RAC zéro en audioprothèse, les 400 audioprothésistes sondés se rejoignent globalement plus. Maher Kassab explique : « Si une majorité (88 %) pense que le RAC zéro va permettre d'augmenter le nombre de personnes appareillées, trois quarts pensent que cela diminuera la marge globale des audios et deux tiers estiment que ces accords vont avoir tendance à faire baisser le prix du tarif libre. Ce qui laisse à envisager que la marge globale des audioprothésistes va baisser. Et seulement 51 % estiment que le RAC zéro va protéger la profession en valorisant le rôle de l'audioprothésiste. »

L'analyste anticipe : « Les règles de distribution pourraient être balayées. Il va falloir surveiller les stratégies des distributeurs dans leur ensemble. Certains vont être tentés d'anticiper la réforme pour pouvoir faire venir à eux des clients plus tôt que les autres, en appliquant notamment une politique de prix bas. D'autres vont stratégiquement continuer à délivrer la même qualité de services pour conforter leur rôle de professionnels de santé auprès de leurs clients. Ils vont valoriser leur "valeur conseil" pour garder la clientèle en tarif libre. »

Pour Maher Kassab, c'est une approche métier qu'il faut ainsi revisiter : « Les centrales et fournisseurs devront être présents pour accompagner et aider les audioprothésistes dans le nouveau modèle. Ils devront revisiter leurs relations avec eux et adopter une démarche "encore plus consommateurs" pour que l'audioprothésiste, qui n'est pas un commerçant dans l'âme, acquière ce bagage lui permettant de valoriser les appareils de classe II. Sans appui, conseils et formations, de la part des fabricants et des distributeurs dans une logique tournée vers l'utilisateur final, il pourrait être difficile pour la profession de maintenir le tarif libre. »

© Ana Paula



**GALLILEO BUSINESS CONSULTING** est un cabinet d'études et de conseil fondé en 2001. Spécialisé dans le domaine de la santé, il dispose de pôles d'expertise notamment dans les domaines de l'optique, de l'audioprothèse et de la pharmacie.



**GALLILEO**  
Business Consulting

