

■ Lancement réussi pour Zon de Starkey

Produit. Le lancement français de Zon, dernier-né de Starkey, présenté lors du congrès français des audioprothésistes en avant-première mondiale, a eu lieu en mai et s'avère être, aux dires du fabricant, un immense succès. Plus de 15 000 appareils ont été expédiés par Starkey US pour abreuver le marché; ils ont généré un chiffre d'affaires record de 17,8 M\$ sur une semaine.

Le lancement du produit devrait s'échelonner dans le reste du monde de juin à septembre. Thomas Turini

WIDEX RENOUVELLE SON QUIZ À SUCCÈS

JEU. DEVANT LE SUCCÈS DE REWARDX L'AN DERNIER, WIDEX A RELANÇÉ SON QUIZ INTERACTIF CETTE ANNÉE SUR LE THÈME DU "SIZE 'N' DESIGN" (TAILLE ET DESIGN). DES JOUEURS DU MONDE ENTIER PEUVENT DÉFIER LEURS SAVOIRS SUR TOUTE LA TECHNOLOGIE DE WIDEX. LE PREMIER PRIX, UN SYSTÈME AUDIO BEOSOUND 4, SERA DÉCERNÉ AU SALON EUROPÉEN EUHA EN 2008 EN ALLEMAGNE. DES TÉLÉPHONES PORTABLES SONT À GAGNER TOUTES LES SEMAINES ET LE PREMIER GAGNANT A ÉTÉ UNE AUDIO-PROTHÉSISTE FRANÇAISE, AGATHE BELIN. DISPONIBLE EN NEUF LANGUES, CE TEST PERMET AUX CONCURRENTS D'AFFINER LEURS CONNAISSANCES EN MATIÈRE D'AUDIOLOGIE. J.G.



UN SPOT TÉLÉVISÉ POUR SIEMENS

PUBLICITÉ. VOUS L'AVEZ PEUT-ÊTRE DÉJÀ CONSTATÉ, DEPUIS LE 12 MAI, SIEMENS DIFFUSE SUR FRANCE 2 ET FRANCE 3 UN SPOT DE PUBLICITÉ POUR INCITER LES PERSONNES SOUFFRANT D'UNE PERTE AUDITIVE À ADOPTER CENTRA ACTIVE. LES DÔMES SONT CONÇUS POUR ÉVITER TOUT EFFET D'OCCLUSION ET EXISTENT EN PLUSIEURS TAILLES AFIN D'ÉPOUSER TOUTES LES FORMES DE CONDUITS AUDITIFS. UNE PAGE PUBLICITAIRE SERA ÉGALEMENT DÉDIÉE À LA MARQUE DANS TOUS LES QUOTIDIENS RÉGIONAUX LE DIMANCHE 25 MAI ET LE SPOT PUBLICITAIRE SERA DIFFUSÉ JUSQU'AU 31 MAI DANS UN PREMIER TEMPS, ET RÉAPPARAÎTRA SUR LES ÉCRANS DÈS LE MOIS D'OCTOBRE.

TOUTES LES DATES ET TOUTS LES HORAIRES SONT DISPONIBLES SUR [HTTP://WWW.SIEMENS-AUDIOLOGIE.FR](http://www.siemens-audiologie.fr). J.G.

Ouïe-dire : L'Ambassadeur fait grise mine



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

L'époque post-congrès est celle où les visites d'émissaires désireux de présenter les toutes dernières "merveilles technologiques" se multiplient. S'il est vrai que certains restent toujours aussi affables, et que quelques nouveaux ou nouvelles sont au top niveau, il est drôle de voir que d'aucuns, surtout s'ils se pensent dépositaires de "l'appareil ultime" changent. Heureusement, le temps où les meilleurs choix techniques étaient trop réduits est derrière nous et certains comportements, de type "pays conquis", ont disparu... Plus ou moins... Certes, il restera toujours des "vedettes" au planning surchargé que l'on ne reverra que dans plusieurs années ou des "doctes" personnages qui balancent à l'envi du salmigondis à vernis technique, avec une envie de prendre le pas sur leur interlocuteur bien trop visible pour être efficace. Il est intéressant d'étudier certaines saynètes comme avec ce commercial pourtant expérimenté, demandant à une direction de magasin: "Est-ce l'audioprothésiste qui décide des commandes d'appareil?"... Belle gaffe, ou mauvaise approche? Et, que penser de ceux qui viennent dorénavant sans diplo-

matie comme ce représentant qui face à quelqu'un qui ne préconise pas sa marque, au lieu de passer, tout naturellement, en mode "pédagogique" pour présenter ses nouveaux modèles, peine à cacher un agacement... peu professionnel! Ce n'est pourtant pas un débutant lui non plus. Et, l'ambiance que cela crée ne stresse que lui. Évidemment, ce sont les critères techniques qui sont le premier élément de choix, bien avant la cravate ou le sourire du vendeur... mais quand même... Que leur arrive-t-il? Il est vrai que du point de vue du résultat tout n'est pas toujours juste. Ceux qui, moins chanceux techniquement, font des efforts d'amabilité, repartent quand même les mains vides, et devraient plutôt passer du temps à convaincre leurs services recherche et développement respectifs de la nécessité d'une action. Au contraire, l'histoire finit parfois trop bien, pour les autres... l'audio est le seul responsable technique aux yeux de la loi, est-il besoin de le rappeler? Et s'il a repéré des rapports qualité/prix et performances/réglages bien au-dessus du lot, la commande sera passée tout de même... pour le moment... car la veille technologique est permanente ! ●