

Pour une moralisation du prix de l'appareillage auditif

L'audioprothèse (appareil) auditif est un produit « épouvantablement » cher. Pas uniquement en France mais partout dans le monde. Aux USA une pétition circule pour rendre très peu cher les appareils auditifs, de la même façon que l'on trouve des lunettes de presbytie en pharmacie pour un prix divisé par 10 ou 20 par rapport à celui pratiqué par un opticien. Aujourd'hui un appareil numérique haut de gamme est facturé entre 1400 (tarif ss enfant appelé LPP enfant) et 1860 Euros pour un remboursement sécurité sociale de 65% d'un prix plafond de ~200 Euros (soit environ 130 Euros). Ceci correspond au prix d'un ordinateur portable alors que la qualité d'un appareil auditif est nettement en dessous d'un téléphone mobile.

Le prix payé est un forfait qui comprend le prix de l'appareil ainsi que coût de l'adaptation c-a-d la rémunération de l'audioprothésiste. Comme cela est noté dans le rapport de la DGCCRF (Direction Générale de la concurrence Consommation et Répression des Fraudes) : « pour couvrir le coût de l'adaptation de l'audioprothésiste, il y a un coefficient multiplicateur qui fait que, lorsque l'audioprothèse n'est pas très chère, l'audioprothésiste aura une rémunération moins importante et si l'audioprothèse est très chère, la rémunération de l'audioprothésiste sera d'autant plus élevée (...) Que l'audioprothésiste soit rémunéré en fonction du niveau des prix du matériel apparaît inconcevable, pour maîtriser les dépenses de santé, ainsi que pour les patients. ».

L'audioprothésiste passe beaucoup de son temps à faire essayer des appareils à des personnes qui finalement ne se décident pas à acheter. Toutes ces prestations « gratuites » sont en fait payées par ceux qui achètent une audioprothèse. Il y a une mutualisation à l'envers. Un petit nombre qui achète paie pour un grand nombre qui bénéficie de prestations non facturées. Les acheteurs d'audioprothèse paient des prestations dont ils ne profitent pas personnellement.

Afin de moraliser cette situation le paiement séparé de l'achat de la prothèse et des prestations d'essais ou d'adaptation permet à la fois 1. de garantir les revenus de l'audioprothésiste, 2. de moraliser le prix payé par le consommateur et 3. d'augmenter le remboursement de l'appareillage auditif. Il est essentiel que l'audioprothésiste puisse continuer à être rémunéré à un niveau équivalent s'il travaille beaucoup. Il faudrait alors prévoir dans les textes la prescription par l'ORL de 20 séances d'essais et d'adaptation d'audioprothèse (environ 13 Euros la séance) payées à la séance et remboursées par la sécurité sociale (comme une séance d'orthophonie). Cela permettrait d'éliminer les prestations gratuites payées par d'autres et d'apprécier statistiquement les prestations réalisées par la profession.

Le texte qui suit est un plaidoyer pour cette séparation des prix, il essaie de répondre aux objections généralement avancées pour refuser cette séparation des prix.. Il ne s'agit pour l'instant que d'un texte de réflexion dans le but d'éclairer les revendications « officielles » de nos associations de malentendants. Malentendants ou professionnels envoyez vos commentaires à surdi13 sur wanadoo.fr

Libre opinion 15/10/2004

De l'intérêt de séparer le prix de l'appareil auditif du coût de son adaptation

J. Schlosser

Depuis de nombreuses années je suis favorable à une clarification du forfait payé à l'audioprothésiste lors de l'achat d'un l'appareil auditif. Rappelons comme le reprecise l'arrêté d'avril 20021 que le prix payé à l'audioprothésiste comprend le prix de l'appareil et le coût de l'adaptation (qui doivent donc figurer en clair sur la facture).

Mon opinion est confortée par l'avis de la DGCCRF2 (direction générale de la consommation concurrence et répression des fraudes) du 7 mars 2000 dans lequel on trouve les remarques suivantes

"Pour couvrir le coût de l'adaptation de l'audioprothésiste, il y a un coefficient multiplicateur qui fait que, lorsque l'audioprothèse n'est pas très chère, l'audioprothésiste aura une rémunération moins importante et si l'audioprothèse est très chère, la rémunération de l'audioprothésiste sera d'autant plus élevée. On constate donc que, par le biais de ce tarif, il y a un lien très étroit entre le coût de l'appareil et la rémunération de l'audioprothésiste [...]."

"Pour cette raison, aussi bien les consommateurs que le ministère de la santé sont favorables à la séparation du prix de l'appareil et de la rémunération de l'audioprothésiste. Que l'audioprothésiste soit rémunéré en fonction du niveau des prix du matériel apparaît inconcevable, pour maîtriser les dépenses de santé, ainsi que pour les patients.[...]"

beaucoup d'entre nous ne sont pas convaincus des bénéfices d'une séparation de prix pour le consommateur, pourtant les avantages me paraissent nombreux et clairs :

Sur le plan du libre choix du consommateur :

Ce n'est pas parce que l'on a acheté un jour un appareil à un audioprothésiste que l'on doit être lié à lui pour toute la durée de vie de son appareil en ayant payé à l'avance 5 ans de suivi. Plusieurs cas peuvent se produire :

-L'audioprothésiste a été un bon vendeur mais les réglages qu'il effectue ne sont pas satisfaisants

-L'audioprothésiste a revendu son cabinet et le nouvel audioprothésiste n'apporte plus satisfaction

-On est amené à déménager et il est impossible de retourner chez son ancien audioprothésiste

-L'audioprothésiste se refuse à assurer le suivi et pousse honteusement à l'achat d'un nouvel appareil.

Dans tous ces cas pouvoir changer d'audioprothésiste serait quelque chose de normal. On me rétorquera qu'actuellement tout nouvel audioprothésiste est ravi de vous prendre gratuitement en charge avec bien sûr l'espoir d'ici quelques temps de vous vendre un nouvel appareil. Demander la gratuité d'un service qui a été payé à un autre c'est, à mon avis, déjà démarrer sur de mauvaises bases la relation professionnels/patients-consommateurs.

Comme pour les infirmiers, les orthophonistes etc.... le paiement à la séance permet de garder son libre choix et donc de maintenir la concurrence et la qualité des soins.

Sur le plan de la qualité des prestations :

Dans le cas du paiement global, pour le consommateur tout a été payé d'avance et forfaitairement.

Pour l'audioprothésiste toutes les séances sont gratuites, car ce qui a été payé les années antérieures n'existe plus. Son seul intérêt, sur le plan économique, est de garder au chaud un client pour un nouvel appareillage. Consciemment ou inconsciemment il sait qu'il est en situation de monopole par rapport à son client.

Cette situation de paiement à l'avance et de monopole n'est pas en faveur d'une qualité des prestations.

Sur le plan de la morale

Il y a 2 points essentiels

1) Il n'est pas normal que le coût de l'adaptation soit fonction du prix de l'appareil.

2) La personne qui achète paie en fait pour toutes les autres qui ont fait des essais et ont renoncé à s'équiper d'un appareil (les audioprothésistes parlent de mutualisation entre les malentendants, mais ce n'est pas très convaincant car dans une mutuelle un grand nombre paie un petit peu pour rembourser beaucoup à quelques uns ; dans le cas présent quelques uns paient beaucoup pour des prestations gratuites à d'autres).

Sur le plan économique pour le consommateur :

Prenons un appareil à 1500 Euros : , si 750 représentent l'adaptation et si l'on considère 30 séances sur 5 ans cela fait 25 Euros la séance (alors qu'une consultation de généraliste coute 20 Euros...).

Pour chacun d'entre nous il serait beaucoup plus économique de ne payer que 750 Euros puis 14 Euros par séance d'adaptation...

Par ailleurs si le prix de la séance d'adaptation était clairement valorisée, il serait possible de réclamer et probablement d'obtenir en 1 ou 2 ans d'actions le remboursement par la sécurité sociale et les mutuelles de ces séances, ce qui pour beaucoup ferait de l'ordre 300 euros de remboursements supplémentaires. Ainsi on pourrait avoir 2 prescriptions de la part de l'ORL, une pour 20 séances d'adaptation (puis 2 chaque année) et une pour un appareillage. Les personnes qui renonceraient à l'appareillage après des séances d'essais paieraient bien sûr leurs séances

Certains me disent que les malentendants difficiles à appareiller seront perdants par rapport au forfait. Je ne le pense pas car le forfait actuel dépasse largement les cas les plus difficiles. D'autres prétendent qu'après l'achat le malentendant ne reviendra plus voir l'audioprothésiste. Je voudrais dire 2 choses :

1) un nombre des appareillés ne reviennent jamais voir l'audioprothésiste (on parle de 70 %, 1er appareillage probablement) , dans une situation claire de paiement à la séance je pense que ' ils reviendraient davantage,

2) le fait de payer à la séance est courant chez le médecin, l'orthophoniste, le psychologue, pour les soins esthétiques etc... et c'est une relation beaucoup plus normale que la soit disant gratuité.

Sur le plan de l'image de l'audioprothèse en France :

L'audioprothèse en France a une mauvaise image de marque. Beaucoup nous disent être repartis en courant de leur première visite et d'avoir attendu 5 ans avant de refranchir la porte d'un audioprothésiste ! Moraliser la profession ne pourrait avoir que des avantages sur l'image de marque de l'audioprothèse en France.

Vis-à-vis de l'intérêt des fabricants et des audioprothésistes :

D'après le rapport du DGCCRF4 de mars 2000 il se vend en France 2 à 4 fois moins d'audioprothèses que dans d'autres pays industrialisés (ex. Allemagne). Il y a donc un potentiel énorme. En divisant au départ les prix de 30 à 50% il y a de fortes probabilités pour que les ventes augmentent très sensiblement. Les audioprothésistes avec les ventes plus les revenus liés aux séances d'adaptation, ne seraient absolument pas perdants sur le plan financier. Les fabricants seraient eux tout à fait gagnants.

Conclusion

Il n'y a que des avantages dans cette proposition

- pour le consommateur qui paierait moins, serait mieux remboursé et aurait une meilleure prestation du fait d'une concurrence retrouvée.
- pour l'audioprothésiste qui garderait grosso modo les mêmes gains en faisant payer les séances non suivies d'achat.
- pour les fabricants qui verraient éclore une meilleure image de la prothèse auditive et une explosion des ventes en France

Pourquoi en 1999 les audioprothésistes n'ont pas su saisir leur chance avec le DGCCRF ?... Sans doute les mentalités n'étaient pas encore prêtes

Il est temps à mon avis, 5 ans après ces discussions d'évoluer dans le bon sens et j'invite tous les malentendants à discuter de ce problème dans leur association afin que tous ensemble nous puissions faire pression pour rattraper l'occasion manquée. Vous pouvez envoyer également votre opinion par courrier à contact@surdi13.fr pour alimenter la réflexion