

GILLES LEBLANC

AUDITION CONSEIL

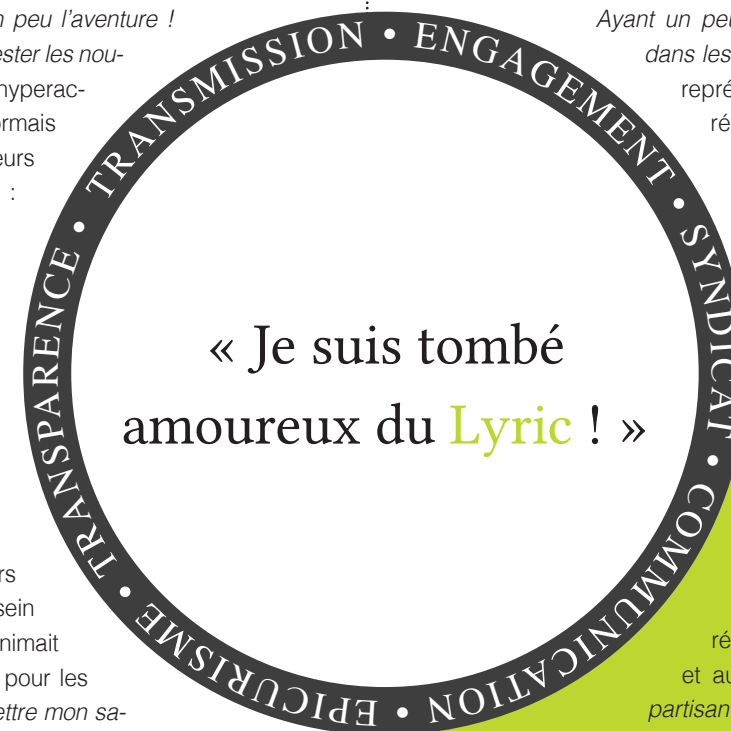
[J'ai toujours participé à la défense de ma profession.]

1980 : obtient son diplôme au Cnam à Paris 1986 : ouvre son premier centre à Caen 1989 : participe à la création du réseau Entendre 1999 : ouvre un second centre à Bayeux 2003 : revend ses laboratoires pour se consacrer à la formation 2009 : ouvre un centre à Saint-Contest 2011 : pose les premiers Lyric de Phonak 2014 : devient formateur et consultant Lyric

UN AUDIO MULTITÂCHE

Gilles Leblanc est venu à l'audioprothèse alors que la profession prenait à peine son essor. Après un diplôme d'opticien-lunetier, il sort du Cnam au début des années 80 et se voit rapidement confier la responsabilité d'un centre exclusif, plutôt rare à l'époque. « Je travaillais avec 3 audios, c'était passionnant, se souvient-il. Je pensais déjà qu'on pouvait faire un peu de marketing en audio : on a commencé à communiquer, à avoir des reprises dans la presse nationale, Le Monde, Le Figaro, c'était un peu l'aventure ! Les fabricants me faisaient tester les nouveaux produits... » Un brin hyperactif, l'audioprothésiste désormais confirmé va traverser plusieurs évolutions professionnelles : une installation en Normandie (« Il n'y avait pas d'exclusif à Caen en 1986 ! »), une implication maximale dans la création d'Entendre, dont il est administrateur puis président, l'ouverture d'un second labo avant la revente de ses deux centres... En effet, Gilles Leblanc s'est toujours investi dans la formation, au sein d'Entendre pour lequel il animait conférences et ateliers puis pour les fabricants : « J'aime transmettre mon savoir. Cela m'oblige à rester performant. Et puis, il me faut des choses nouvelles à faire régulièrement sinon je m'ennuie ! » Après quelques années, le contact avec les patients lui manquait, aussi a-t-il rouvert un centre à Saint-Contest où il est encore. « Je suis revenu par la petite porte, m'installant un très beau labo avec l'envie de voir peu de patients mais souvent, en leur proposant un suivi rapproché. » A côté de ses multiples activités professionnelles, Gilles Leblanc aime profiter de la vie, en pratiquant le tennis -il joue classé depuis des années- et la dégustation des bons vins qu'il choisit plutôt naturels ou bios. Un esprit sain dans un corps sain pourrait être sa devise !

« Je suis tombé amoureux du Lyric ! »



L'AVENTURE LYRIC

« Le produit idéal ». Gilles Leblanc découvre Lyric au Congrès de l'Unsaf en 2011. « J'ai tout de suite adhéré au concept. Philips avait sorti un intra profond analogique quelques années plus tôt, j'en avais posé avec de bons résultats... Avant d'investir dans un microscope, j'ai appelé les 3 labos qui avaient testés le Lyric puis j'ai signé avec Phonak. » En 2014, Gilles Leblanc apprend qu'il est numéro 1 pour la vente de ces appareils en France. La même année, il devient consultant. L'audio parle du Lyric avec la plus grande conviction, même s'il reconnaît qu'il n'est pas adapté aux conduits auditifs courts, aux pertes importantes ou inversées. « Invisible, pas de nettoyage, pas de changement de pile et on entend très bien grâce au positionnement à 4 mm du tympan... J'en sais quelque chose, j'en porte un ! J'avais pris l'habitude de servir de cobaye dans mes formations pour que les audios s'entraînent. Ayant un peu d'acouphènes et une légère perte dans les aigus à gauche, je l'ai gardé. » Lyric représente 35 à 40 % de son activité et il réalise une quinzaine de formations par an, sur deux jours, chez les audios. Cette casquette de consultant l'a amené à voir du pays puisqu'il est allé partager son savoir jusqu'au Québec et en Belgique.

« Je me suis syndiqué dès que je me suis mis à mon compte, raconte Gilles Leblanc, qui s'occupe aujourd'hui de la F.A.Q pour le site de l'Unsaf, répondant aux questions juridiques et aux cas concrets. J'ai toujours été partisan de la liberté pour les audios : on ne peut pas les empêcher de chercher à se faire connaître... Mais il faut éviter les dérives. » Engagé contre les pratiques publicitaires mensongères ou déloyales et contre la vente des assistants d'écoute en pharmacie, Gilles Leblanc veut se battre contre toutes les mauvaises pratiques qui occasionnent une perte de chance pour le patient. Il est tout aussi soucieux de l'éthique professionnelle. « Mon nouveau cheval de bataille, c'est la transparence : il faut que toutes les enseignes mettent sur le site dédié les avantages concédés aux médecins, c'est la meilleure façon d'éviter les dérives et d'anticiper le fait que la loi va se durcir. » Vaste sujet pour ce professionnel qui a à cœur « d'aider les audios à faire toujours mieux leur travail ».