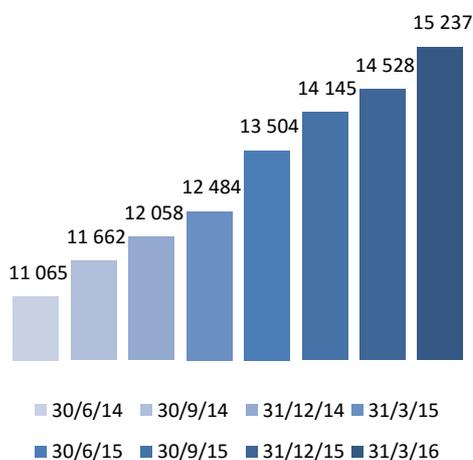


Nombre d'abonnés et part des revenus récurrents en hausse au 1^{er} trimestre 2016.

Bluelinea, opérateur d'objets et services connectés dédiés au maintien à domicile de personnes fragiles et dépendantes, confirme, en ce début d'année, le succès de son offre de services par abonnement et le caractère vertueux de ce modèle à forte récurrence. La société dispose de fondations stables et de perspectives positives à très court terme pour engager une nouvelle phase de croissance.

Données non auditées	Nombre d'abonnés	Revenus récurrents	Produits d'exploitation
Total à fin mars 2016	15.237	65%	1.315 k€
Variation sur un an	+22%	+10 points	-19%

Le total des produits d'exploitation du 1^{er} trimestre 2016 s'élève à 1.315 k€ contre 1.627 k€ au 1^{er} trimestre 2015, du fait d'une saisonnalité plus marquée de l'activité B2B (voir ci-dessous). Pour mémoire, Bluelinea avait enregistré une croissance de +78% au 1^{er} trimestre 2015, générant un effet de base particulièrement élevé.



Bluelinea a franchi au 1^{er} trimestre 2016 la barre symbolique des 15.000 abonnés et compte, au 31 mars, **15.237 particuliers accompagnés jour et nuit à leur domicile** grâce au bouquet de services BlueHomeCare®. Le portefeuille d'abonnés a ainsi progressé de +22% en un an.

La maturité de son bouquet de services BlueHomeCare® et ses efforts constants pour proposer de nouvelles offres adaptées à son public ont permis de générer, sur le 1^{er} trimestre 2016, 65% de revenus récurrents contre 55% au 1^{er} trimestre 2015.

Le revenu moyen mensuel par abonné (ARPU) reste bien orienté, à plus de 21 € HT.

Dans cette dynamique, le développement d'initiatives autour du bien-être avec les **Packs Jeune Senior développés avec le Groupe APICIL**, l'enrichissement de son bouquet de services avec les **dispositifs médicaux Bewell Connect de Visiomed Group** ou encore la création de la **plateforme Domliance avec Indépendance Royale** sont autant de vecteurs de recrutement pouvant produire leur effet à partir du 2^{ème} trimestre 2016.

La contribution de l'activité B2B, réalisée avec les établissements de soins, s'élève à 458 k€ sur le trimestre contre 802 k€ un an plus tôt. Alors que l'activité réalisée avec les établissements de soin avait connu un début d'année 2015 exceptionnellement dynamique, le retour à la normale constaté au second semestre 2015 s'est confirmé au premier trimestre 2016.

Les efforts engagés pour structurer au mieux les équipes commerciales, la modernisation de l'offre d'objets connectés à destination des établissements et surtout le lien créé tout au long de l'année avec les principaux Groupes d'EHPAD dans le cadre du développement de l'EHPAD à Domicile permettront d'entamer un nouveau cycle de croissance sur cette activité.

Finalisation du projet de partenariat stratégique

Le 1^{er} trimestre 2016 a permis à Bluelinea de préparer les bases de son plan de développement avec notamment la négociation d'un accord stratégique de partenariat avec un acteur industriel de tout premier plan.

Cet accord permettra à Bluelinea de déployer son modèle de services par abonnement, qui a démontré sa pertinence en France, à l'international.

Laurent Levasseur, Président du Directoire de Bluelinea, précise : « *Les perspectives très positives qui s'offrent à nous, et dont certaines feront l'objet d'annonces dans les prochains jours, permettront d'envisager sereinement un nouveau cycle de croissance, porté par une accélération de l'augmentation du nombre d'abonnés, des partenariats ambitieux et une équipe de management renforcée.* »

Prochain rendez-vous : publication du chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2016, le 28 juillet 2016, avant Bourse.

A propos de Bluelinea :

Twitter : @Bluelinea

Opérateur d'objets connectés dédiés à la santé, Bluelinea a pour but de rendre possible, à grande échelle, le maintien et le soutien à domicile des personnes fragiles et dépendantes. Déjà plus de 15.000 personnes âgées sont suivies, nuit et jour, à leur domicile, notamment au travers du bouquet de services BlueHomeCare®, développé autour du bracelet d'autonomie BlueGard, de ses offres de téléassistance et de sa plateforme d'écoute dédiée 24h/24, 7j/7. En déployant des plateformes locales de coordination, Bluelinea, qui est à l'origine du concept d'«EHPAD à domicile», s'inscrit comme un nouveau type d'opérateur du domicile avec un triple objectif : protéger les personnes en perte d'autonomie, assister les soignants et accompagner les aidants.



Cotée sur Alternext à Paris (ALBLU), Bluelinea est qualifiée « entreprise innovante » par Bpifrance. Les actions de la société sont éligibles au PEA-PME. Plus d'informations : www.bluelinea.com

Contacts Investisseurs :

Laurent LEVASSEUR
Président du Directoire
contact@bluelinea.com

Contacts Presse :

Adrien WESTERMANN
Directeur de la Communication
adrien.westermann@bluelinea.com

01 76 21 70 60

Jérôme FABREGUETTES-LEIB
ACTUS finance & communication
bluelinea@actus.fr
01 53 67 36 78

01 76 21 70 60

Vivien FERRAN
ACTUS finance & communication
vferran@actus.fr
01 53 67 36 34