

Grâce à SERENEA® Essentielle, plus besoin de subventions ou d'investissements massifs pour déployer un système d'appel infirmier de nouvelle génération

Bluelinea, opérateur majeur de la filière « Silver Économie » en France, propose désormais sa solution d'appel infirmier de nouvelle génération, SERENEA®, sous la forme d'une offre dite « Essentielle ».

Le secteur de l'hébergement des personnes âgées connaît aujourd'hui une crise économique et sociale sans précédent, avec des problématiques de coûts, de taux d'occupation et de personnel en souffrance.

Le contexte politique actuel, marqué par des arbitrages budgétaires difficiles, a des répercussions directes sur le quotidien des établissements de santé. La difficulté à obtenir les subventions nécessaires pour déployer les moyens techniques et humains indispensables à leur bon fonctionnement affecte ces établissements, tant sur le plan organisationnel que sécuritaire.

Bluelinea observe que de nombreux établissements n'ont pas la possibilité de renouveler leur matériel, rénover leur structure d'accueil ou encore faire face à la pénurie de personnel qualifié pour des raisons économiques. Cette conjoncture démontre la difficulté des établissements à s'engager financièrement pour garantir leur continuité d'exploitation, qu'ils soient privés, associatifs ou publics.

Face à ces constats, Bluelinea souhaite rendre accessible des dispositifs connectés modernes, intégrés dans l'offre SERENEA® qui a déjà séduit près de 700 établissements, sous forme d'une offre dite « Essentielle », répondant à la fois, aux obligations en matière d'appel infirmier, de sécurisation des résidents et d'accompagnement des équipes soignantes.

Un modèle économique simple qui réduit les besoins en trésorerie des futurs clients

Pour diminuer le coût d'entrée, l'offre « Essentielle » propose un modèle de paiement mensuel pour les infrastructures et les licences nécessaires au fonctionnement de l'appel infirmier SERENEA®. Le système de gestion des alertes, de suivi de la qualité de service ainsi que la supervision et la maintenance à distance sont également intégrés à ce droit d'usage mensuel pour maintenir un niveau de performance et de réactivité conforme aux attentes dans la prise en charge des résidents.

L'établissement a ensuite la liberté de choisir la configuration qu'il souhaite mettre en place :

- acheter uniquement les bracelets d'appel, les badges d'acquiescement et les balises de localisation des résidents ;
- enrichir le périmètre fonctionnel de base avec l'ajout de fonctionnalités « étendues » telles que la détection des sorties inopinées et des errances, le contrôle d'accès, la détection de chute, la protection des travailleurs isolés (PTI) ou le report des appels vers la plateforme HELP 24/7.

Ce modèle hybride, qui combine location et achat, permet à l'établissement de bénéficier d'une solution adaptable et évolutive, tout en maîtrisant les coûts et en répondant efficacement aux besoins spécifiques de sa structure.

« Prendre soin des résidents et assister les soignants a toujours été notre priorité. Aujourd'hui, nous souhaitons apporter une réponse aux enjeux économiques auxquels font face les établissements souhaitant s'équiper d'un appel infirmier nouvelle génération », Laurent Levasseur, Président du Directoire de Bluelinea.

Prochain rendez-vous : résultats du 1^{er} semestre 2024, le mardi 15 octobre 2024 (avant Bourse)

A propos de Bluelinea :

« Prendre soin de ses proches, qu'ils soient âgés ou en situation de handicap, à domicile ou en établissement » est la mission principale de Bluelinea, première SilverTech cotée sur Euronext Growth, également filiale à 68% du Groupe APICIL (APICIL Services).

Contacts : Investisseurs

Jérôme Fabreguettes Leib
Relations Investisseurs
bluelinea@actus.fr
+33.1.53.67.36.78

Presse

Fatou-Kiné N'diaye
Relations Presse
fndiaye@actus.fr
+33.1.53.67.36.75

Entreprise

Laurent Levasseur
Président du Directoire
laurent.levasseur@bluelinea.com
+33.1.76.21.70.60

Euronext

