



LINET : mieux comprendre les besoins et les attentes des équipes hospitalières

LINET est un fabricant européen de lits hospitaliers et de mobilier environnants. Sa gamme de produits est constituée de solutions uniques conçues pour les services allant des soins intensifs jusqu'à la pédiatrie, en passant par les soins courants, l'hébergement en maison de retraite ou en soins de longue durée. La gamme LINET inclut également une large gamme de matelas à air (surmatelas, matelas et coussin), du mobilier de chambre et d'espaces communs. LINET met régulièrement sur le marché des produits aux caractéristiques et fonctionnalités innovantes permettant de réduire les efforts physiques du personnel soignant, d'améliorer l'efficacité des soins fournis et d'augmenter le confort des patients. L'entreprise travaille de manière intense sur la mise au point de tels produits en collaboration avec des professionnels de la santé et des experts reconnus dans divers domaines scientifiques, permettant à LINET de toujours être à la pointe des nouvelles tendances dans le domaine des soins médicaux.

Interview - Interview - Interview - Interview - Interview - Interview - Interview - Interview - Interview

Entretien avec Amandine Croisy et Frédérique Renard, infirmières cliniciennes



Quel est votre rôle au sein de LINET ?

Notre rôle est d'accompagner les commerciaux et les clients dans le

choix de leurs produits en fonction de leurs besoins. Nous soutenons également les équipes de nos clients dans leur prise en main des produits. Nous réalisons des suivis cliniques nous permettant de comprendre l'organisation et les pratiques du client et ainsi proposer les meilleurs gestes dans le cadre de la prise en charge des escarres. Avant le lancement d'un marché, nous proposons au client de tester nos produits. Nous l'accompagnons lors de l'installation et de la formation de ses équipes. Nous pouvons ainsi encadrer ces essais et permettre au client de constater le plein potentiel de nos solutions. Après la mise en place des produits, nous assurons des actions de suivi et de formation continue auprès du client.

Comment votre profil d'infirmières cliniciennes influence-t-il vos missions au sein de LINET ?

Nous accompagnons les commerciaux pour soutenir la vente ou la location des produits LINET. Nous partageons le langage des équipes médicales et paramédicales et pouvons ainsi comprendre plus facilement leurs besoins et leurs attentes. Nous participons alors à la définition d'une réponse juste et cohérente composée en collaboration avec les commerciaux et les clients.

Comment avez-vous intégré LINET ?

Amandine Croisy : J'ai exercé pendant 2 ans au CHU d'Angers avant d'intégrer le service d'urgences pédiatriques de l'hôpital Necker Enfants Malades. Quatre ans plus tard, alors en quête de nouveaux défis, j'ai été contactée par LINET. Suite à ma rencontre avec les équipes, j'ai été séduite par la possibilité d'avoir un nouveau regard sur mon métier. Outre nos missions de soutien des ventes de produits, nous maintenons des relations et des échanges enrichissants avec nos confrères infirmiers ainsi qu'avec les patients des établissements avec lesquels nous collaborons.

Frédérique Renard : Pour ma part, j'ai travaillé 6 ans en tant qu'infirmière libérale, puis 5 ans en UHCD à Ambroise Paré (Boulogne Billancourt)

avant d'exercer pendant 8 ans à l'étranger en tant qu'infirmière scolaire. A mon retour, j'avais appris que la société LINET recherchait une infirmière clinicienne pour la région Nord. Ce poste m'a rapidement intéressé car il représentait une occasion de varier mes missions et de découvrir une nouvelle facette de mon métier. De plus, ces fonctions au sein de LINET me permettent de maintenir des liens étroits avec la santé, le patient et le personnel soignant. Ces échanges restent au cœur de notre métier de conseil, d'orientation et d'accompagnement de nos collègues commerciaux, du client et de ses équipes.

Dans quelle mesure votre expérience du terrain représente-t-elle un atout dans le développement et le déploiement des produits LINET ?

Notre expérience du terrain hospitalier nous permet d'identifier rapidement les problématiques du client et de ses patients. Nous avons une approche basée sur l'empathie qui diffère de celle d'un profil commercial. Nous partageons le métier des équipes soignantes que nous rencontrons et connaissons leur quotidien pour l'avoir vécu. Outre le produit adapté, notre compréhension des impératifs et des contraintes du terrain hospitalier nous permet de proposer des prestations et des interventions personnalisées répondant aux particularités de l'hôpital ou de la structure en question.





Comment une formation fournie par un professionnel de terrain diffère-t-elle d'une prestation assurée par un industriel ?

Nous connaissons parfaitement notre sujet, à savoir les produits que nous présentons et les problématiques auxquelles ils répondent. Nous partageons le langage des équipes soignantes auxquelles nous présentons nos solutions et comprenons facilement leurs questionnements, leurs intérêts et leurs inquiétudes liés au produit et ses performances.

Comment le lit de réanimation Multicare améliore-t-il les conditions de travail du personnel ?

Le lit Multicare offre la possibilité de placer le patient en position latérale. Ainsi, la force utilisée par le patient au niveau du dos est moins importante pour mobiliser son bassin. Placé en automatique, le soignant, en accord avec le réanimateur, peut programmer le lit Multicare afin qu'il mobilise régulièrement le patient pour prévenir la formation des escarres. Le soignant peut alors se concentrer sur d'autres soins importants et mieux répartir son temps entre tous ses patients. Il est un atout pour l'installation facile et confortable du patient, grâce à différents repères ainsi que des positions préenregistrées appréciées du personnel soignant. Il assure également un support de soins pour entre autres la prise en charge des problématiques respiratoires.

Dans quelle mesure avez-vous participé au développement du lit Multicare ?

Nous avons participé à la présentation de ce produit. Nous sommes en mesure de mettre en lien toutes les caractéristiques du lit Multicare avec les problématiques du terrain afin de démontrer les atouts qu'il peut représenter pour le personnel soignant dans la réalisation de ses missions quotidiennes.

Quels sont les avantages du matelas thérapeutique à air ?

Ce produit est un matelas dynamique adapté à la prise en charge de patients devant être mobilisés très régulièrement. Il prend le relais du soignant entre ses interventions pour maintenir le patient mobilisé. Ce matelas participe efficacement à la prévention des escarres, notamment chez des patients devant être mobilisés, au minimum, une à deux fois toutes les deux heures. De plus, tous les matelas LINET proposent une option améliorant le plan de couchage pour faciliter l'administration des soins par le personnel.

Pour ce type de produits, LINET propose un système de location. Quels sont les atouts de la location ?

La location représente un atout capital en matière d'hygiène puisque chaque produit est attribué à un patient unique. C'est ce qui le différencie d'un équipement acheté qui est utilisé par plusieurs patients, augmentant ainsi les risques d'infection malgré un nettoyage réalisé

par le personnel entre chaque hospitalisation. Le matelas LINET, une fois retiré, est placé dans un sac d'enlèvement et est expédié dans un centre de décontamination. Une partie du matelas est traitée par un système RABC, afin que les flux propres et sales soient complètement différenciés. Une autre partie de ce matelas est décontaminée par peroxyde d'hydrogène.

Dans quelle mesure votre expérience vous permet-elle de conseiller le client dans le choix de solutions à louer ?

Pour le client, la location est une pratique particulièrement intéressante puisqu'elle réduit le risque d'infection par transfert entre les patients. Elle évite également au client d'investir dans la gestion d'un stock de produits, dans sa maintenance et dans son entretien. En sollicitant nos équipes, notre client est assuré de disposer de produits en nombre suffisant et pleinement conformes aux normes de sécurité et d'hygiène hospitalières. En cas de besoin, nous pouvons intervenir en urgence directement au sein de l'établissement. D'autre part, en tant qu'infirmières cliniciennes, nous pouvons accompagner le client dans son choix de matelas en fonction de ses activités et des actions réalisées par les équipes soignantes.

Qu'aimeriez-vous voir se développer au sein de LINET ?

Au sein des hôpitaux, nous aimerions proposer des études cliniques comparatives accompagnant la mise en place de nos produits. Sur la base de plusieurs critères tels que l'efficacité ou la praticité, nous voulons réaliser des actions de recherche clinique impliquant les produits LINET en collaboration avec les hôpitaux.

Que pensez-vous de l'initiative de LINET qui, en tant qu'industriel, souhaite intégrer dans ses équipes des professionnels de santé experts des problématiques de terrain ?

Notre profil nous permet de toujours comprendre le client, ses équipes et de repérer rapidement ses difficultés. Nous sommes ainsi un relais essentiel pour nos collègues du secteur de la Recherche et du Développement. Grâce à nos retours rapides et précis, ils peuvent plus efficacement adapter les réponses LINET aux attentes et aux besoins des professionnels de santé présents quotidiennement sur le terrain et recourant très régulièrement à nos produits. Le dirigeant de l'entreprise LINET étant un ingénieur biomédical de formation, il prouve, en recrutant des professionnels de santé au sein de ses équipes, qu'il tient à développer des produits adaptés à la réalité des services hospitaliers. Enfin, de tels profils permettent également à l'entreprise de mieux connaître les attentes et les exigences du patient, qui reste au cœur des préoccupations de LINET lors du développement de ses réponses.

