

Le «modèle de financement Lindenhof»

À quoi faut-il faire attention sur le plan financier, lors de la création d'une structure de soins intégrés et orientés vers l'espace social? Interview de **Ralph Bürge**, Directeur de la Fondation Lindenhof.

Interview: Barbla Rüegg

Il y a 15 ans, la commune d'Oftringen (AG) se désengageait de l'établissement Lindenhof, qui était alors un EMS ordinaire et qui a acquis le statut de fondation de droit privé. Lindenhof est désormais un habitat pour quatre générations et un centre de compétences au rayonnement régional. Avec son approche intégrée des soins, résolument orientée vers l'espace social, la fondation est devenue un modèle pour bien des institutions. D'autant plus que cette approche est économiquement rentable.

Vous collaborez avec différents propriétaires immobiliers et avec des prestataires de services régionaux. Qu'est-ce que cela implique pour le financement de la fondation et de son offre?

Ralph Bürge: Nous avons conclu des contrats de services avec les propriétaires immobiliers. Il y est dit que nous accomplissons certains travaux de conciergerie, comme l'entretien des alentours et le nettoyage des cages d'escaliers, et que les propriétaires paient

l'affiliation au «club Lindenhof» de leurs locataires. Nous finançons ainsi nos «concierges» et répartissons mieux les charges du service technique et de l'intendance. En contrepartie tous les locataires, soit nos donatrices et donateurs, profitent de nos services de conciergerie et de rabais sur nos prestations.



Aide et soins à domicile – une des nombreuses offres de la fondation Lindenhof.

Photo: mäd

Comment avez-vous fait pour rallier à votre projet tous les acteurs-clés?

RB: Notre vision «nous assurons un quotidien optimal aux personnes de tout âge» et les prestations fournies dans ce contexte font de nous un partenaire attrayant pour les investisseurs, pour les communes et les personnes de tous âges. Le spectre d'âge de notre clientèle va de trois mois (crèche) à plus de 100 ans (soins ambulatoires ou stationnaires). L'approche intégrée nous laisse une grande flexibilité pour proposer des offres sur mesure.

Quels sont les autres facteurs de succès importants?

RB: Nous accordons beaucoup d'importance aux retours d'information de notre clientèle, d'une part, et de nos investisseurs, d'autre part. Nous cherchons constamment à améliorer notre offre sur cette base. Notre passion est d'être au service des autres 365 jours par an, 24h/24. Les investisseurs nous disent régulièrement qu'ils n'ont aucun logement vacant. C'est donc une solution bénéfique pour tout le monde, et la

preuve que notre offre répond à un réel besoin.

Y a-t-il des subventions croisées dans le modèle Lindenhof?

RB: Non. Nos offres sont gérées comme de véritables centres de profit. Notre tarification est conforme au marché et donc concurrentielle. Bien qu'inhabituel dans notre secteur, ce souci de compétitivité revêt une importance croissante. Ce n'est qu'ainsi que les soins intégrés et orientés vers l'espace social peuvent être financièrement viables à long terme.

Quelle est l'importance des synergies?

RB: Les synergies jouent un rôle majeur. Avec tous ses spécialistes et ses nombreuses prestations de services, la fondation Lindenhof est le centre névralgique des soins intégrés de la région. Il est donc crucial de mettre en place un circuit court pour la collaboration interdisciplinaire.

Quelle est la contribution du «modèle Lindenhof» à la discussion sur le financement des soins?

RB: Le modèle de la fondation Lindenhof montre que des optimisations permettent non seulement d'améliorer les performances et la qualité, mais aussi de réduire les coûts à long terme. Tout le monde y gagne: les prestataires comme les bénéficiaires, et la société en général.

«L'âge de notre clientèle va de trois mois à plus de 100 ans.»

Quelles sont les conditions à réunir pour que les institutions qui le souhaitent puissent évoluer vers une approche intégrée des soins et orientée vers l'espace social?

RB: Il faut faire preuve d'une vision claire et avoir le courage et la volonté de la mettre en œuvre.



En outre, la coopération s'impose: tant les responsables stratégiques que les responsables opérationnels doivent systématiquement prendre en compte l'environnement dans lequel s'inscrit leur action.

Pourquoi vous engagez-vous désormais au comité de GERONTOLOGIE CH?

RB: Je peux compléter les vastes compétences dont disposent le comité et la direction par des exemples concrets et des leçons tirées de mon quotidien professionnel. Il est important en effet de concilier la recherche et la pratique. GERONTOLOGIE CH peut ainsi apporter une précieuse contribution aux soins intégrés. ■



Pour en savoir plus:

Lindenhof Oftringen

Annonce

VIVRE PLUS LONGTEMPS CHEZ SOI. GRÂCE AUX SOINS INTÉGRAUX DES ORGANISATIONS D'AIDE ET SOINS À DOMICILE PRIVÉES.

Même personne, même heure, même endroit –
le concept unique de soins et de prise en charge.

L'ASPS représente 374 organisations et plus de 15000 collaborateurs. La part de marchés des soins est de 10 à 45% selon la région. Les organisations de soins et d'aide à domicile privées contribuent fortement à la sécurité de prise en charge. Elles constituent un élément d'importance systémique pour le système dans son ensemble.

ASPS
SPITEXPRIVEE.SWISS

Numéro gratuit 0800 500 500
www.spitexprivee.swiss