

## Fiche de référence

Développement  
Commercial

Informatique  
Santé  
Optimisation



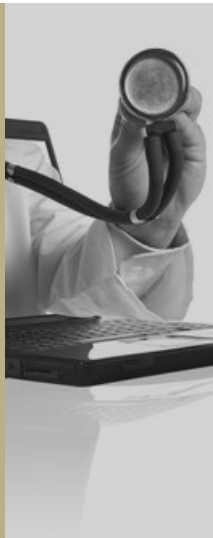
**capsia**  
développement-optimisation



ETICRH accompagne la société Capsia dans la refonte de sa stratégie d'entreprise, de son offre de solutions, et dans la commercialisation de ses logiciels métier.

### L'ENTREPRISE CAPSIA

- Société de développement informatique, reconnue pour son savoir-faire métier, technologique et humain
- Jeune Entreprise Innovante, agréée en tant qu'organisme exécutant des travaux de recherche et de développement (R&D) pour le compte de ses clients
- Création en 2005  
4 collaborateurs



« ETICRH nous a aidé à reconsidérer notre modèle de développement global, de la stratégie d'entreprise jusqu'à la mise en œuvre d'actions marketing et commerciales concrètes, afin de nous concentrer sur nos offres présentant le plus de potentiel »

- Hervé ROYER / Directeur et Créateur / Capsia

H ROYER, Directeur et Créateur de la société Capsia en 2005, a assuré la croissance de son entreprise en se focalisant sur le développement et la reconnaissance de l'expertise technologique, projet et fonctionnelle de son équipe.

### L'OFFRE CAPSIA

- Conseil en Systèmes d'Information: accompagnement des décideurs, expertise organisation, plan d'optimisation des performances
- Développements spécifiques: de l'audit des besoins jusqu'à la mise en œuvre des applications
- Optimisation: recherche opérationnelle et aide à la décision
- Logiciels applicatifs: développement et commercialisation de solutions métier (santé, services)



Dans un secteur encombré où il est difficile de faire la différence entre les multiples acteurs, Capsia a su profiter des opportunités commerciales qui se présentaient et gagner la confiance de ses clients.

Mi-2011, Capsia se trouvait ainsi positionné sur des projets diversifiés (développements spécifiques, développement de logiciels applicatifs), et devait faire des choix structurants afin d'assurer son développement.

« Nous avons choisi de nous faire accompagner par ETICRH pour remettre de l'ordre dans nos priorités. Il arrive un moment où le quotidien est tellement prenant qu'il est difficile de réfléchir au long terme » explique H ROYER. « Nous voulions aussi une aide opérationnelle, qui dépasse le simple conseil, et qui nous mette en action pour obtenir de vrais résultats ».

# Les prestations ETICRH pour CAPSIA

## CONSEIL

Diagnostic interne et externe

Positionnement stratégique

Création d'une nouvelle offre « optimisation »

Revue des contrats et projets en cours

## MARKETING

Analyse de la concurrence « optimisation »

Plan marketing et commercial  
« progiciels » : volet stratégique

Proposition d'arborescence pour le  
nouveau site web

## COMMERCIAL

Plans de prospection « optimisation »

Prise de contact avec les comptes clés

Construction du business model  
« optimisation »

## PRESTATIONS PROGRAMMEES

Plan marketing et commercial  
« progiciels » : volet tactique

Animation des partenariats  
industriels et marketing

Développement commercial des offres

ETICRH a accompagné Capsia depuis juin 2011, le partenariat étant toujours en cours.

Après avoir exploré différentes pistes de développement, ETIC Ressources Humaines et Capsia sont maintenant engagés dans un projet commun visant la création et la montée en charge d'une structure de commercialisation des progiciels développés par Capsia.

### Un diagnostic orienté action

ETICRH a d'abord proposé à Capsia de faire une évaluation de ses activités et projets, sous forme de diagnostic rapide. « Nous avons rapidement identifié les points importants: quel est notre véritable cœur de métier, quelles activités participent au développement de ce métier, quels projets sont porteurs de potentiel à terme » commente H ROYER. « Cela m'a permis de mieux discerner ce qui était important et urgent, et de mieux orienter mes investissements ».

### Une aide opérationnelle

Un premier vecteur de développement est identifié dans le domaine de l'optimisation, qui nécessite la mise en place d'un nouveau business model et l'identification de nouveaux partenaires. H ROYER explique: « ETICRH a été véritablement moteur dans cette opération, de l'émission de l'idée originale, la construction de l'approche marketing et commerciale, jusqu'au contact avec les partenaires. J'ai apprécié leur capacité à simplifier le processus, leur vitesse d'exécution, leur expertise pluridisciplinaire, leur approche pragmatique - il y a toujours une solution ».

ETICRH a été amené à travailler directement avec l'équipe Capsia, à travers des réunions d'information et de génération d'idées.

« J'ai apprécié la façon dont ETICRH a su créer un effet d'entraînement au sein de mon équipe. En apportant une nouvelle façon de travailler et de nouvelles perspectives, leur plus-value est tout de suite apparue évidente à tous, provoquant un mouvement d'adhésion et de motivation autour des nouveaux projets » déclare H ROYER.

### Une nouvelle ambition

En complément au volet optimisation qui doit générer des résultats à court terme, Capsia et ETICRH travaillent sur un partenariat à plus longue échéance, qui devrait permettre à Capsia de pénétrer le marché des progiciels métier de manière significative .

« Nous souhaitons jouer dans la cour des grands, et pensons qu'ETICRH peut nous aider à le faire plus rapidement et plus efficacement. Ils croient en notre projet et ont accepté de s'impliquer au-delà de leur mission de prestataire de services, en prenant une participation dans notre nouvelle structure commerciale. C'est ce que nous attendions de ce partenariat, qui a toujours été basé sur la confiance et l'engagement » précise H ROYER.

## LE PARTENARIAT

ETICRH s'attache à développer avec ses clients une relation qui dépasse le modèle traditionnel client-fournisseur.

Notre énergie et notre expertise sont focalisées sur la recherche et la mise en œuvre de solutions qui rendent de réels services à l'entreprise, et non à maximiser le volume de nos prestations. Nous savons que les moyens financiers des jeunes entreprises sont limités, et définissons avec elles les approches les plus adaptés: rémunération sur objectifs, prise de participation.

Olivier Stelian

Responsable du pôle  
Développement Commercial  
+33 (0)6 25 04 90 32  
olivier.stelian@eticrh.fr

- Chaque entreprise est différente
- Chaque problématique est nouvelle
- Chaque solution est originale

CONTACTEZ-NOUS POUR QUE NOUS ETUDIONS ENSEMBLE  
LE PROJET PERSONNALISE QUI S'ADAPTERA A VOS OBJECTIFS

