



ETICRH accompagne la société E.Novation dans le repositionnement de son offre, son développement commercial, et le lancement de nouvelles solutions applicatives.

L'ENTREPRISE E.NOVATION

- Expert de l'interopérabilité des applications du Système d'Information Hospitalier
- Distributeur et intégrateur de solutions santé
- Filiale - Groupe E.Novation B.V.
- Création en 2005
- 250 clients santé
- 7 collaborateurs
- 1,2 M€ de CA (2010)



« ETIC Ressources Humaines nous a permis à la fois d'améliorer significativement nos résultats sur notre ligne d'activité principale, en repositionnant notre image et notre communication, et de développer de nouvelles offres en nous apportant un renfort commercial et marketing efficace »

- Jean-Baptiste DUBUISSON / Directeur France / E.Novation

Le secteur de la santé est réputé pour sa complexité et son exigence : peu d'acteurs réussissent à prospérer dans la durée, compte tenu de la pression concurrentielle et de l'évolution continue des besoins des clients.

L'OFFRE E.NOVATION

- Cloverleaf: solution d'intégration des applications médicales et de gestion hospitalière
- Forcare: solution permettant l'échange standardisé d'images et de documents médicaux
- DMP&P: solution de connectivité « plug and play » avec le Dossier Médical Personnel
- Services associés: installation, intégration, formation, support et maintenance



E.Novation se situait en 2009 à une étape charnière de son développement, attaquée sur son offre historique Cloverleaf par des solutions nouvelles. Le moment était venu d'élargir son portefeuille produits, sans perdre sa focalisation sur les affaires en cours et la base clients, générateurs de revenus réguliers.

JB DUBUISSON, Directeur d'E.Novation France, a choisi pour franchir ce cap de faire appel à ETICRH afin d'aider son entreprise à relever ces différents défis. « Nous n'avions à l'époque pas les moyens de prendre un double risque: recruter à plein temps les ressources dont nous avons besoins pour de nouvelles offres dont le potentiel commercial n'était pas confirmé, et intégrer un ou plusieurs profils dans une petite équipe habituée à travailler ensemble. ETICRH nous a apporté une solution idéale, en détachant un intervenant qui pouvait nous assister rapidement dans les différents domaines, en proportionnant son effort aux objectifs et aux résultats obtenus. »

Les prestations ETICRH pour E.NOVATION

CONSEIL

Evaluation stratégique des nouvelles offres

Business plans

Animation des partenariats

Positionnement sur projet FUI

MARKETING

Refonte du site web

Réalisation des supports de communication

Événementiel: salons, séminaires

Presse: communiqués, dossiers de presse

Communication: réalisation des supports

COMMERCIAL

Plans de prospection

Opérations ciblées (e-mailing)

Qualification des projets

Réponses aux appels d'offres

Négociation et signature des contrats

PROJETS

Assistance sur positionnement des services,
packaging de nouveaux modules

Développement du Plan
d'Assurance Qualité

Accompagnement direct des
premiers clients (nouvelles offres)

ETICRH s'est attachée pendant sa collaboration de deux ans avec E.Novation à atteindre les objectifs définis conjointement, tout en s'adaptant aux retours du marché et en l'alertant sur les opportunités et menaces qui se présentaient.

En la représentant auprès de ses clients et prospects, ETICRH s'est investie pour permettre à E.Novation de se développer sur ses marchés.

Un démarrage progressif

La prestation commence par un échange sur les besoins, les contraintes et les objectifs de l'entreprise. Les partenaires s'accordent sur une première évaluation de la durée et des modalités d'intervention.

ETICRH propose un plan d'action qui servira de guide pour la priorisation des tâches et le suivi des réalisations. « Nous avons pu démarrer rapidement mais progressivement: cela correspondait bien avec nos ambitions » confirme JB Dubuisson.

Une montée en charge rapide

Les chantiers sont multiples et les enjeux pressants: rapidement les besoins et les apports potentiels d'ETICRH s'avèrent plus importants que prévu. « Stratégie, commercial, marketing, projet: leur champ d'intervention est immense. Et toujours avec la même qualité de résultats. Ils deviennent vite difficiles à remplacer » explique JB Dubuisson. « Nous avons augmenté leur charge d'intervention de 50% après le troisième mois, mais en passant à un mode de rémunération incluant une partie variable. Cela nous a permis de mieux faire correspondre la charge financière de ces services avec le développement commercial de notre activité ».

Un partenaire attentif et disponible

« Comme dans toute entreprise, nous avons dû faire face à des situations inattendues. ETICRH s'est toujours adapté pour nous aider à passer le cap, réagir aux difficultés et profiter des ouvertures. L'avantage est que l'on peut facilement se confier à eux et partager des choix stratégiques — ce qui est parfois difficile à faire en interne » ajoute-t-il. « C'est aussi un apport appréciable en cas d'urgence: le traitement des problèmes ou la réaction aux opportunités se fait sans attendre ».

Une transition préparée

L'entreprise E.Novation poursuit son développement et choisit de consolider ses équipes, son activité commerciale étant stabilisée et ses nouvelles offres opérationnelles.

« Nous avons pu très simplement mettre fin au contrat avec ETICRH, en bénéficiant jusqu'au bout de leurs services, avec la même implication et diligence. Nous avons pu récupérer tout le savoir-faire développé et réintégrer ces éléments dans nos pratiques et outils » commente JB Dubuisson. « ETICRH nous a aidé à progresser dans tous les domaines: je continuerai à les solliciter sur de nouveaux domaines ».



LES PROJETS LONGUE DUREE

ETIC Ressources Humaines peut accompagner votre entreprise sur une longue période, et adapter son intervention en continu.

Nous définissons ensemble les missions, charges et profils nécessaires, et calibrons les ressources en fonction des objectifs. Les modalités financières peuvent même évoluer pour s'adapter à votre situation et à vos enjeux.

En fin de contrat, nous pouvons vous aider à recruter les bons collaborateurs — nous vous connaissons parfaitement.

- 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

Olivier Stelian

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