

Nov'HA, la solution achats pour les PME & ETI



Depuis plus de 45 ans, Helpévia met son expertise au service de l'optimisation des achats des établissements de santé. Grâce à la confiance et au travail partagé avec nos fournisseurs partenaires, nous avons construit des offres privilégiées et adaptées à de nombreuses catégories d'achats.

Aujourd'hui, nous franchissons une nouvelle étape avec le lancement de Nov'HA, une enseigne dédiée aux PME et ETI. Nov'HA a pour ambition de faciliter et d'optimiser les achats généraux des entreprises, en leur offrant les avantages d'un groupement structuré tout en préservant la proximité et la réactivité.

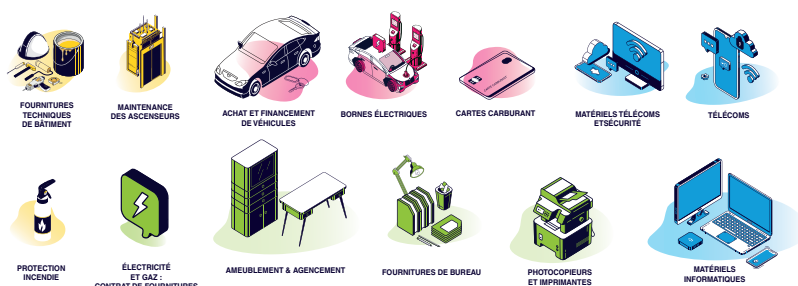
Pour vous, fournisseurs non médicaux d'Helpévia, Nov'HA ouvre de nouvelles perspectives de développement : accès à de nouveaux marchés, volumes supplémentaires et collaborations durables avec des acteurs de taille intermédiaire. Nous vous contacterons bientôt pour vous présenter les modalités et identifier ensemble les synergies possibles.

Merci de votre engagement et de votre confiance.

Patrick Deliessche
Directeur Général

patrick.deliessche@helpévia.fr

Nov'HA, votre solution Achats



Nov'HA est l'enseigne dédiée aux PME et ETI qu'Helpévia lance pour structurer et simplifier leurs achats indirects (télécoms, véhicules, maintenance, services, fournitures, etc.). Pour nos fournisseurs partenaires, Nov'HA représente une nouvelle fenêtre commerciale, conçue pour générer du volume, favoriser des relations pérennes et rapprocher l'offre des besoins des entreprises de taille intermédiaire.

Cibles et marchés

Nous adressons des PME et ETI à la recherche d'achats encadrés, compétitifs et simples à déployer. Les offres marchés sont regroupées par familles d'achats afin d'optimiser les conditions.

Processus de sélection

Les fournisseurs proposés sont majoritairement issus des référencements Helpévia avec des conditions ponctuellement adaptées pour Nov'HA. Les critères valorisés : compétitivité tarifaire, qualité de service, capacité de déploiement, accompagnement client et développement durable.

Mise en relation et volumes

Nov'HA met en relation les membres du groupement et les fournisseurs sélectionnés. Les adhérents bénéficient d'offres négociées et de conditions standardisées ; pour vous, fournisseurs, cela signifie un accès à de nouveaux dossiers et à des volumes complémentaires consolidés.

Accompagnement

Vos interlocuteurs habituels chez Helpévia assureront le lien pour

présenter les opportunités, adapter les offres si nécessaire et coordonner les déploiements. Une référente Nov'HA sera également disponible pour les questions opérationnelles et contractuelles.

Adhésion réciproque

Pourquoi ne pas faire bénéficier votre entreprise des conditions Nov'HA ? — vous pouvez en effet aussi adhérer à Nov'HA pour vos achats indirects, afin de mutualiser coûts et services.

Prochaines étapes

Nous vous contacterons prochainement pour vous présenter les familles d'achats ouvertes, les conditions de collaboration. D'ores et déjà, si vous avez une offre adaptée aux PME/ETI ou souhaitez proposer une solution, prenez contact avec votre interlocuteur marché habituel Helpévia ou avec Lucile Vallée, commerciale sédentaire Nov'HA.

Nous comptons sur votre expertise pour faire de Nov'HA un levier de croissance partagé.

4 QUESTIONS À...

... un adhérent

Dominique DECRESSAC

Dominique Decressac, directeur général adjoint de **la Fondation Bocké**, gestionnaire de 11 ehpad en Nouvelle Aquitaine.

Depuis combien de temps travaillez-vous avec Helpévia ?

La Fondation Bocké travaille depuis quelques années avec Helpévia, dans une relation de confiance.

Dans mes expériences précédentes, je travaillais déjà avec ce groupement d'achats.

Qu'attendez-vous d'un fournisseur ?

Choisir un fournisseur ne se résume jamais à une simple comparaison de prix. En tant que gestionnaire d'EHPAD, notre responsabilité est d'assurer la qualité de vie et la sécurité des résidents, tout en maîtrisant les ressources financières de l'établissement. C'est pourquoi trois critères guident avant tout notre décision.

Le premier est **la fiabilité**. Nous avons besoin d'un partenaire-fournisseur qui respecte ses engagements, ses délais de livraison, la qualité de ses produits et la continuité de son service. Une rupture d'approvisionnement ou un retard peut avoir des conséquences immédiates sur l'organisation des équipes et l'accompagnement des personnes âgées.

Le deuxième critère est **la compréhension de notre secteur**. Un fournisseur qui connaît les spécificités du médico-social comprend nos contraintes réglementaires, budgétaires et organisationnelles. Il est capable de proposer des solutions adaptées plutôt qu'une offre standardisée.

Enfin, nous recherchons **une relation de confiance**. Celle-ci repose sur la transparence, l'écoute et la capacité à accompagner les établissements dans la durée, y compris lorsque des difficultés surviennent.

Concrètement, nous attendons d'un fournisseur qu'il soit disponible sans être envahissant. Les rendez-vous doivent être préparés, utiles et centrés sur nos besoins. Un suivi régulier, de proximité, est apprécié, vécu comme une réelle valeur ajoutée : information sur les évolutions de produits, conseils, anticipation des difficultés ou accompagnement dans les changements réglementaires. Le prix demeure un élément important, mais il s'apprécie toujours au regard du service rendu, de la qualité des produits, de leur durabilité et du coût global de leur utilisation.

Les 3 qualités d'un bon fournisseur ?

En trois mots, un bon fournisseur est **fiable, réactif et partenaire**.

Les directions d'EHPAD travaillent dans un environnement où les exigences de qualité, de sécurité et de maîtrise des dépenses sont de plus en plus fortes. Les fournisseurs qui réussissent sont ceux qui dépassent la simple relation et réalisation commerciale pour devenir de véritables partenaires, capables d'apporter des solutions concrètes au service des résidents, des professionnels et du projet d'établissement. Dans un EHPAD, nous n'achetons pas simplement des produits ou des prestations. Nous choisissons des partenaires qui contribuent, à leur niveau, au bien-être des résidents, à la qualité de vie au travail des équipes et à la pérennité de nos établissements. Les « meilleurs » fournisseurs sont ceux qui partagent cette responsabilité.



& VOUS ?

Regard d'un fournisseur

Pascal ROUSSE

Directeur Commercial France – PRATICIMA

Fabricant français, **Praticima** conçoit, fabrique, puis commercialise des solutions de mobilier médical et d'organisation logistique destinées aux établissements de santé.

Pourquoi avez-vous souhaité collaborer avec Helpévia ?

Praticima est référencé par Helpévia depuis 2015. Cette collaboration s'est imposée naturellement grâce à l'expertise du groupement, à sa parfaite connaissance des enjeux du secteur et à la qualité de son accompagnement auprès de ses 10 600 établissements adhérents.

Au-delà du référencement, Helpévia est un véritable partenaire. Son rôle est de mettre en relation les établissements avec des fournisseurs reconnus et de faciliter l'accès à des solutions performantes et adaptées. Pour Praticima, cette collaboration est l'occasion de faire connaître ses équipements, tout en contribuant à l'amélioration des conditions de travail des soignants, à une meilleure organisation des soins et à une prise en charge toujours plus qualitative des patients.

Nous partageons des valeurs communes de proximité, de qualité de service et d'innovation, qui constituent le socle de cette relation durable.

Quels sont les principaux atouts du référencement Helpévia ?

Le référencement Helpévia constitue un véritable gage de confiance pour les établissements de santé. Il leur permet d'accéder à une sélection de fournisseurs reconnus, proposant des solutions fiables, innovantes et adaptées aux réalités du terrain.

Pour nous, fournisseur référencé, il offre une visibilité renforcée auprès d'un large réseau d'établissements, facilite les échanges avec les décideurs et les prescripteurs et favorise le développement de collaborations durables.

L'accompagnement des équipes Helpévia, leur connaissance fine des besoins du secteur et leur capacité à créer des synergies entre établissements et fournisseurs font de ce groupement un acteur incontournable.

En résumé : Une approche fondée sur la confiance, la proximité et la recherche de solutions concrètes.

Un point marquant de votre collaboration ?

Le projet récent du nouvel hôpital Arnaud Tzanck occupe une place toute particulière dans notre relation avec Helpévia. Ce dossier, piloté et suivi par Smail Laïche, avec Xavier Huiban sur le terrain, nous a permis d'être retenu pour équiper l'établissement. Un projet d'envergure qui témoigne de la confiance accordée à nos solutions et de l'efficacité de ce travail conjoint.

Cette réalisation illustre pleinement la valeur ajoutée du référencement Helpévia : faciliter la mise en relation entre établissements et fournisseurs de confiance en capacité d'apporter avec des solutions adaptées aux besoins du terrain.

Au-delà de cette belle référence, notre relation fondée sur la proximité, l'écoute et un engagement commun au service des professionnels de santé reste le véritable point fort de notre collaboration.

