



Caroline Noailly-Laporte entourée de ses deux bras droits : Audrey Strazel, responsable du pôle recrutement chez Eriva RH et Carine Dumas, directrice adjointe de Medicat Partner.

© LAURA THEILY PHOTOGRAPHY

Medicat Partner mise sur Eriva RH pour prévenir l'absentéisme

Leader du contrôle médical des salariés en arrêt de travail, Medicat Partner poursuit sa stratégie de développement autour de la prévention de l'absentéisme. Pour ce faire, la TPE stéphanoise a ajouté une corde à son arc avec la reprise du cabinet de recrutement et de conseil Eriva RH.

Pionnier de la lutte contre l'absentéisme en France, le stéphanois Medicat Partner (4 salariés, 700 000 euros de CA en 2026) poursuit sa diversification en faveur de la prévention avec la reprise du cabinet de recrutement Eriva RH (1 salarié; 250 000 euros de CA), à Saint-Etienne. « J'ai repris Eriva en juillet 2022 via MP Holding, qui chapeaute les deux entités. Mais le temps de faire la passation de témoin avec l'ancien dirigeant parti à la retraite, de rencontrer les clients, de reconstituer une équipe désormais composée de 3 salariés, Eriva n'est pleinement opérationnelle que depuis le début de l'année 2024. Nous avons beaucoup travaillé sur l'image de marque et nous sommes désormais en phase de commercialisation », confie la

dirigeante de Medicat Partner, Caroline Noailly-Laporte, qui compte déjà dans son portefeuille clients des grands noms locaux comme le fabricant de caramels Nigay ou le spécialiste des fils et câbles spéciaux Omerin.

ERIVA RH POUR PRÉVENIR L'ABSENTÉISME EN AMONT

Début 2022, le spécialiste du contrôle médical des salariés en arrêt de travail avait lancé la commercialisation de Tell'Me, un service de hot-line mise gratuitement à la disposition des salariés par les entreprises pour qu'ils puissent échanger avec des experts du management, du coaching et de la médiation. « L'objectif était de les aider à trouver des solutions à leurs problèmes ou à défaut d'ouvrir le dialogue avec leur employeur et

leurs managers pour désamorcer des situations et éviter le mal-être au travail, cause majeure de l'absentéisme », rappelle Caroline Noailly-Laporte. Avec Eriva RH, la dirigeante de Medicat Partner compte aller plus loin dans la prévention de l'absentéisme.

« L'activité d'Eriva est orientée à 90 % autour du recrutement de profils cadres et middle management. Mais elle fait aussi de l'accompagnement personnalisé dans le domaine de la mobilité interne. Le recrutement en amont et les questions de mobilité interne, de montée en compétences sont des vrais leviers de lutte contre l'absentéisme », justifie Caroline Noailly-Laporte.

DOUBLER LE CHIFFRE D'AFFAIRES D'ERIVA

Pour la dirigeante, les objectifs sont clairs. « Nous allons nous appuyer sur le réseau de Medicat Partner pour développer Eriva RH en vendant du recrutement et de l'accompagnement à la mobilité interne, jusqu'à l'outplacement. L'idée étant d'arriver sur Eriva RH à 60 % de recrutement et 40 % d'accompagnement avec un chiffre d'affaires qui devrait atteindre sous trois ans 400 000 à 500 000 euros », précise la dirigeante. Un objectif largement atteignable tant les passerelles entre les deux sociétés sœurs sont évidentes. « On m'appelle pour des problématiques d'absentéisme avec Medicat Partner et en grattant un peu je me rends compte qu'il y a des problématiques de recrutement auquel je ne pouvais pas répondre avant. Avec Eriva, je dispose d'une méthodologie et des outils adéquats pour proposer des bilans de compétence par exemple », développe Caroline Noailly-Laporte, qui ambitionne de ramener Medicat Partner à son niveau d'avant Covid, soit un million d'euros de chiffre d'affaires.

Gilles Cayuela