

## **Mutation réussie pour NOVIUS : SPINVALUE l'aide à transformer sa stratégie pour un modèle éditeur avec une première levée de fonds.**

**NOVIUS, éditeur de logiciels pour le web et accessibles par le web s'est appuyé sur l'équipe de SPINVALUE pour l'accompagner dans la modification profonde de sa stratégie et de son opération de levée de fonds.**

NOVIUS a développé pendant 10 ans une réelle expertise en tant que Web Agency et souhaitait se positionner sur un rythme de croissance plus élevé.

Après 10 ans de résultats positifs, NOVIUS a créé une gamme cohérente de produits « Webiciels » : Publi-Nova (Gestion de contenu - CMS), Bizy-Nova (Boutique en ligne), Posta-Nova (Opération d'e-mailing), Solo-Nova (CMS en self-service), Posi-Nova (Outil de positionnement).

**Pour changer de modèle économique, soit d'un modèle prestataire de services à un modèle éditeur, NOVIUS a souhaité se faire accompagner par SPINVALUE, société de conseil spécialisée en stratégie de développement pour les acteurs du marché IT et possédant une grande expertise auprès des éditeurs de logiciels.**

Ce virage stratégique nécessitait de travailler sur différents éléments constitutifs du modèle des éditeurs : financement et marketing de l'innovation, augmentation du capital, organisation capitalistique mais aussi humaine, stratégie commerciale et de distribution.

NOVIUS attendait de la part de SPINVALUE des éléments précis, comme : un plan de développement stratégique éditeur, la validation d'un Business Plan pour les aider à lever des fonds, un regard externe et une approche coaching auprès des Dirigeants.

L'expertise IT de SPINVALUE et plus particulièrement sa connaissance du marché des éditeurs, son expérience des sociétés en fort développement, son approche spécifique (stratégie et opérationnel) ont séduit la Direction Générale de NOVIUS, composée d'Anthony BLETON (PDG), Jérôme DAUBRESSE (Dir. De Production) et Hervé ROTIVAL (Dir. Technique).

**Avec l'aide de SPINVALUE, NOVIUS a redessiné sa stratégie, décliné un plan de développement, réorganisé son environnement capitalistique, renforcé son équipe avec un DAF et un Responsable des Ventes Indirectes, et a réussi son opération de levée de fonds (200 K€) auprès d'investisseurs privés.**

NOVIUS, avec cette première étape, s'est donné les moyens de son développement en tant qu'éditeur de « Webiciels ».

**Anthony BLETON (PDG) :** « *Le point clef de la mission pour moi, c'est que cela nous a permis d'effectuer des mutations et des transformations qui auraient été impossibles sans la présence de SPINVALUE. L'éclairage de Bertrand GUTTY et de son équipe a mis en relief des points bloquants pour l'avenir de NOVIUS et leur intervention nous a obligé à les affronter. Ils nous ont conduit à trouver des solutions pour éliminer ces blocages. Les résultats sont l'embauche de deux hommes clefs, la réorganisation du capital afin de le rendre en phase avec les enjeux et les défis à relever. Le capital est à ce jour opérationnel et permet d'aller de l'avant. L'intervention de SPINVALUE a aussi permis une levée de fonds et la construction d'un modèle économique efficient. Les enjeux individuels étaient importants et l'approche humaine de SPINVALUE a permis d'arriver à ces résultats ».*

**Jérôme DAUBRESSE (Dir. de Production) :** « *SPINVALUE a servi de catalyseur, a fait en sorte que l'on se pose les bonnes questions, nous a fait réfléchir sur les différents scénarii possibles, nous a aidé à trouver les bonnes réponses et comment aller dans la bonne direction, SPINVALUE nous a mis sur les bons rails. C'était une réussite sur le plan humain, c'était une relation très agréable. La mission était très intéressante à tout point de vue ».*

Les enjeux des PME innovantes du marché IT sont complexes et en constante évolution. Elles doivent donc être capables d'accéder rapidement aux marchés cibles et apporter à la fois des réponses stratégiques comme opérationnelles.

L'offre de SPINVALUE basée sur cette double dimension répond de façon efficace aux attentes des éditeurs informatiques et des acteurs du marché IT.

**A propos de NOVIUS ([www.novius.fr](http://www.novius.fr)) :**

NOVIUS est un éditeur et un hébergeur d'applications Webiciels à destination des professionnels de la communication. Elle propose une plate-forme technologique et de services qui permet de concevoir et de gérer : les sites multilingues, multi marchés, la gestion décentralisée des contenus, la gestion de catalogue électronique, les e-mailing avec un suivi évolué de la campagne (tracking).

NOVIUS existe depuis plus de 10 ans et compte plus de 150 clients : des PME, des sociétés de communication et de marketing ainsi que des grands comptes.

La société compte notamment parmi ses clients : Les Echos, Fédération Internationale de Ski, Béghin-Say, Gerflor, Candia, CNRS, CEA, Cinémathèque Française, ...

## **SPINVALUE**

SPINVALUE est une société de Conseil en Stratégie de Développement spécialisée pour les entreprises IT et l'intégration des TIC chez les acteurs BtoB.

SPINVALUE a développé une offre de service autour de 3 axes métiers complémentaires :

- Conseil en Stratégie de Développement
- Accompagnement Opérationnel
- Veille & Analyse Marché Stratégiques

Nos références : CREALYS, ITN SA, CALYS Group, AWAK'IT, Ecole Centrale de Lyon, INWI, Intradot, Trading Bots, PL COM, ...

Contact presse : Bertrand GUTTY - [bertrand-gutty@spinvalue.com](mailto:bertrand-gutty@spinvalue.com)

55, avenue Galline - 69100 VILLEURBANNE - LYON - (France)  
Tel : +33 (0)4 72 44 45 39 - Fax : +33 (0)4 72 44 45 48 - Mail : [contact@spinvalue.com](mailto:contact@spinvalue.com)

Si vous ne souhaitez plus recevoir de message [cliquez ici](#).