

SPINVALUE accompagne ITN dans le lancement de sa nouvelle solution CLEVA.

Lyon, le 13 novembre 2007

Depuis plus d'un an, **SPINVALUE** accompagne activement **ITN**, en tant que **Direction Marketing externalisée, dans sa structuration marketing sur les plans stratégique, opérationnel et organisationnel.**

Le lancement de la nouvelle solution **CLEVA**, constitue donc, pour nous, une concrétisation et une mise en lumière réussie de notre travail de conseil.

SPINVALUE est intervenue tout au long du processus de lancement de cette solution : stratégie de marque, gestion de la gamme des solutions existantes, positionnement, segmentation, cibles marché, éléments constitutifs de la communication,

Dans ce cadre, nos équipes ont travaillé en étroite collaboration avec les équipes d'ITN et de ses partenaires.

CLEVA – Progiciel Systémique pour l'Assurance - est une offre packagée intégrant en standard tous les processus métier de l'assurance pour les acteurs du Middle Market mais aussi les réseaux de distribution des Grands Comptes.

CLEVA a été conçue pour être pragmatique et faciliter l'accompagnement des acteurs de l'assurance dans leur quotidien et le développement de leurs nouveaux « territoires » (internationalisation, nouveaux segments de marché, fusions et concentration, distribution, gestion des offres, etc.).

Nous avons œuvré pour que son développement réponde à une **triple expertise : métier, technologique et surtout marché.** Car nous sommes convaincus, que la prise en compte en amont des particularités métiers, représente les clés d'une solution efficace et orientée clients.

De même, nous avons veillé à ce que **CLEVA** s'inscrive en cohérence dans la gamme existante des solutions d'ITN. Aux côtés de **LISOA** (bibliothèque de composants métiers SOA dédiée aux Grands Comptes de l'Assurance) et de **V9 Assurance** (Progiciel Métier Assurance), CLEVA s'imposera sans aucun doute comme une brique essentielle de l'offre dédiée aux acteurs de l'assurance.

Le lancement de CLEVA représente donc une forte rupture par rapport à l'offre de la concurrence sur le marché de l'assurance (technologique, fonctionnelle et philosophique). Pour ITN, ce saut générationnel s'est concrétisé par une nouvelle approche marketing et par de nouveaux codes en phase avec ses ambitions.

SPINVALUE confirme, au travers de cet accompagnement, **son engagement sur les principales « dimensions » du marketing de l'innovation et son expertise du marché IT.**

Enfin, nous sommes particulièrement fiers de pouvoir participer à l'évolution de la société ITN et nous lui souhaitons une pleine réussite dans la mise en œuvre de ses futurs projets.

./..



COMMUNIQUE DE PRESSE

A propos d'ITN (www.itnsa.com) :

ITN est un éditeur de progiciels et composants spécialisé dans le domaine de l'assurance. ITN est aujourd'hui en France le partenaire de référence pour l'optimisation des systèmes d'information Assurance IARD des compagnies, mutuelles, banque-assureurs, grossistes et courtiers et s'inscrit dans la stratégie déclarée de devenir l'acteur de référence européen en informatique assurantielle.

La société ITN existe depuis 20 ans et est composée d'une centaine de collaborateurs répartis entre Paris et Lyon. Elle vise un CA pour l'année 2007 de près de 12 M€.

Son offre couvre l'ensemble des segments du marché de l'assurance : courtiers, PME et Middle Market, ainsi que les Grands Comptes de l'Assurance.

La société compte notamment parmi ses clients : Ecureuil Assurance, Wafa Assurance (Maroc), CMCM (Luxembourg), Muracef (Groupe Caisse d'Epargne), Solly Azar (Groupe Solly Azar), SMACL, ASH, Aon, Gras-Savoie ...

A propos de SPINVALUE (www.spinvalue.com) :

SPINVALUE est une société de Conseil très spécialisée en Stratégie et Marketing pour les entreprises du marché High Tech. SPINVALUE a développé une offre de service autour de 3 axes métiers complémentaires :

- Conseil en Stratégie de Développement (Corporate, Marketing, Business)
- Accompagnement Opérationnel et/ou externalisation (Marketing & Business)
- Veille Stratégique & Analyse Marché

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

Contact : Benjamin OFFNER – benjamin-offner@spinvalue.com

Bureaux : 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

SPINVALUE - Conseil en Stratégie & Marketing pour les acteurs High Tech

55 , Avenue GALLINE – 69100 LYON - VILLEURBANNE (France)

Office : + 33 (0)4 44 45 39 - F a x : +33 (0)4 72 44 45 48 - Mail : contact@spinvalue.com

www.spinvalue.com