



## Lineasoft Partenariat Intégration

# LINEASOFT SIGNE UN ACCORD D'INTEGRATION AVEC ACTIANE

**Toulouse, le 22 mai 2006** - LINEASOFT éditeur toulousain de **solutions de gestion pour la Distribution A Distance** communique la concrétisation d'un accord d'intégration avec la SSII **ACTIANE** :

### ⇒ UN ACCORD STRATEGIQUE

Il s'agit d'un tournant fondamental dans la stratégie de **Lineasoft** : c'est la première fois que l'éditeur toulousain confie l'intégration de ses solutions à un acteur extérieur. La rencontre avec **ACTIANE**, SSII à forte valeur ajoutée conseil, s'est faite à l'occasion d'une mission de conseil dont cette dernière a été chargée en début d'année par le groupe **LASER LOYALTY**.

**ACTIANE** était chargée de sélectionner un nouvel outil de gestion des activités de Distribution à Distance pour la filiale **Club des Gourmets** du groupe **LASER LOYALTY**. Après réalisation d'un cahier des charges et étude des solutions du marché, **ACTIANE** a recommandé **Line@VAD**, choix qui a été entériné par son client.

Cette première rencontre a donné l'idée aux deux entreprises d'aller plus loin et de se lier par un accord de distribution – intégration.

### ⇒ UNE MONTEE EN PUISSANCE EN 3 PHASES

A l'issue d'une période de transfert de compétence qui se déroulera en 3 phases, **ACTIANE** assurera l'intégration et la distribution des applications de **Lineasoft**.

La première phase, qui permettra à **ACTIANE** de se familiariser avec l'application, la conduira à distribuer **Line@VAD** et à assurer la maîtrise d'œuvre des projets de déploiement. La deuxième phase lui permettra d'acquérir les connaissances nécessaires à prendre en charge, de surcroît, les missions de formation des utilisateurs à l'ERP. Enfin, la troisième lui permettra d'atteindre le niveau d'intimité technique requis pour assurer les spécifications et conduire ainsi ses projets d'intégration en toute autonomie par rapport à **Lineasoft**.

### ⇒ UNE « PUISSANCE DE FRAPPE » ACCRUE

Cet accord revêt pour **Lineasoft** un double intérêt. Confiant à **ACTIANE** une mission de distribution non exclusive, **Lineasoft** élargit ainsi sa « puissance de frappe commerciale ». **ACTIANE** aura pour rôle de promouvoir et de mettre en place des actions susceptibles de contribuer à la diffusion des progiciels **Lineasoft**, essentiellement : **Line@VAD**, **Line@Trade** et **WebSAles**.

**Lineasoft** a surtout discerné un véritable intérêt à trouver un partenaire prêt à investir dans l'apprentissage de l'application afin d'être capable de l'installer, de le paramétrer, de former les utilisateurs, de l'intégrer...

En pleine croissance (+ 43% sur le dernier exercice), **Lineasoft** y a vu l'opportunité de démultiplier sa capacité à déployer ses applications et de ne pas voir son développement limité par ses seules capacités de production.

⇒ **Pour Jean Luc BERNARD, dirigeant de LINEASOFT: « Il s'agit réellement d'un tournant important...**

... dans notre façon d'appréhender le marché. S'il ne s'agit pas d'abandonner totalement notre politique de distribution et d'intégration directes, nous inaugurons, avec cet accord, une stratégie très sélective de partenariats avec des acteurs à forte valeur ajoutée.

La rencontre avec **ACTIANE**, est de ce point de vue exemplaire. Elle nous a permis de découvrir une entreprise à taille humaine, ce qui était fondamental pour nous eu égard à notre propre taille.

Elle nous a surtout permis de valider que nous partagions avec **ACTIANE** une culture affirmée de l'informatique de gestion des entreprises de distribution à distance et un mode de fonctionnement extrêmement réactif.

Au-delà de ces critères objectifs, le courant est passé entre les équipes sur un plan plus relationnel et l'ensemble nous a convaincu de franchir le cap : désormais, **Line@VAD** ne sera plus uniquement distribué et intégré par **LINEASOFT**.

Nous ne ferons pas de ce type d'accord la base de notre stratégie, mais, au coup par coup, quand nous aurons la chance de rencontrer des gens dont nous penserons qu'ils créent une vraie valeur ajoutée pour le devenir de nos applications, nous étudierons la possibilité de dupliquer ce type d'accord.

Au-delà du fait que cet accord sanctionne l'attractivité de notre application, il nous permet surtout d'élargir notre capacité à pénétrer le marché et d'écartier le risque d'être limités dans notre croissance par un différentiel entre nos ventes et notre capacité de production. Il contribue ainsi clairement à notre stratégie de croissance. »

## **A propos de Lineasoft**

**Éditeur de solutions de gestion pour la Distribution A Distance**, Lineasoft est notamment reconnue pour sa parfaite connaissance des métiers de la Vente A Distance et du Négoce.

Les solutions Lineasoft (ERP et progiciels) sont conçues dans une **logique d'intégration en standard de l'ensemble des processus de la vente jusqu'à la logistique autour d'un référentiel de données commun**, tout à la fois solide et souple.

Elles se distinguent tout particulièrement par leur performance **exclusive en matière de CRM et de marketing opérationnel et par une forte intégration de la chaîne de commande**.

Elles aident les entreprises de VAD et de Négoce à dynamiser leurs ventes, simplifier et fiabiliser leur exploitation, augmenter leur productivité à travers la **mise à disposition de fonctionnalités reflétant les « best practices » métier**.

Sont notamment équipés de ces solutions B to B et B to C : **Maty** (bijouterie/horlogerie), **Larousse, Nathan, Bordas, Encyclopaedia Britannica** (Edition), **Raja** (emballages), **JM Bruneau, Otto Office** (fournitures de bureau), **Pierron Education, Ranchet Enseignement** (matériel pédagogique), **Fleurance Nature, Vitamin System** (bien-être et santé), **Vital concept** (produits d'élevage), **Ediloisir, Rugby Shop** (Sport et loisirs), **Editions Ivoire** (associations caritatives), **Cobra** (Hifi video), Sodifa (entertainment)...

LINEASOFT a réalisé au cours du dernier exercice un chiffre d'affaires de 1,76 M€.

Sa vocation est de développer une **gamme complète de solutions verticales, à forte valeur ajoutée "client", conçue pour la Distribution A Distance** :

**« Des solutions qui rapprochent distributeurs et industriels de leurs clients ».**

## **A propos d'ACTIANE**

Société de services d'ingénierie informatique, **ACTIANE consulting** regroupe des consultants tous issus de grands cabinets (IBM, Capgemini, Valoris,...). Travaillant principalement dans les secteurs Banque, Industrie, Distribution, les consultants d'**ACTIANE** se différencient par leur expertise et leur méthodologie dans 3 activités majeures : la Gouvernance IT, l'intégration de solutions progicielles / logicielles et l'Architecture SI.

- **La Gouvernance IT** : Membre de l'ISACA et de l'AFAI, les consultants du pôle « **Business Consulting** » d'**ACTIANE** disposent d'un double profil ingénieur & contrôle de gestion. S'appuyant sur des méthodologies et référentiels connus : COSO, COBIT, PMBOK, CMMI, les consultants d'**ACTIANE** sont à même d'aider leurs clients sur des missions d'audit, de rationalisation des coûts SI, de mise en place d'un PMO, de la méthode ABC/ABM, d'un Balanced Scorecard, d'alignement du système d'information sur les processus métiers de l'entreprise et de direction de projet. A plusieurs reprises, les clients d'**ACTIANE** ont su apprécier le savoir-faire de ses consultants par l'obtention de gains financiers importants et une amélioration rapide de la performance de leurs processus métiers et systèmes.
- **L'intégration de solutions progicielles / logicielles** : A travers son pôle « **Entreprises Solutions** », les consultants d'**ACTIANE** démontrent leur expertise dans certains grands domaines comme le marketing relationnel, le CRM (Peoplesoft), l'analytique (SPSS), le décisionnel (BO, SAS, COGNOS...), les systèmes comptables et financiers et plus récemment l'intégration de solutions de Vente A Distance et de e-commerce.
- **L'architecture SI** : Les consultants du pôle « **Technology Services** » sont tous certifiés ITIL ou en cours de certification. S'appuyant sur des méthodologies reconnues : End to End et IAF, ils disposent en moyenne de 20 ans d'expérience dans ce domaine. Aujourd'hui, les architectes d'**ACTIANE** sont reconnus sur la place pour leurs compétences et sont souvent appelés pour participer à de grands programmes de refontes SI. Maîtrisant les architectures de type Mainframe / Midrange, Client-Serveur ou n-tiers, ils apportent à leur client une réelle valeur ajoutée quelque soit la complexité ou les transformations envisagées de l'architecture du SI.

**« ACTIANE, des solutions au service de votre performance ».**

## **Contacts**

Laurence de Boerio  
Tél. 06 03 10 16 56 - E-mail : [rp@deboerio.net](mailto:rp@deboerio.net)