



Lineasoft
Succès stratégique pour Line@VAD

LES EDITIONS ATLAS CHOISISSENT LINE@VAD POUR GERER L'ACTIVITE ATLAS FOR MEN EN FRANCE, EN BELGIQUE ET EN ALLEMAGNE

Toulouse, le 24 août 2006 – LINEASOFT, éditeur toulousain de **Solutions Distance Selling**, vient de gagner un nouveau grand compte, **Atlas For Men** :

⇒ ATLAS FOR MEN

Atlas For Men est une marque déposée des **Editions ATLAS** qui occupent une position de leader (5 millions de clients en France, 10 millions hors de France) dans le domaine de la production de collections thématiques sous des formes et des modes de distribution variés.

Atlas For Men est un catalogue de vente par correspondance qui propose des vêtements et accessoires Outdoor, axés sur la détente et le plein air. La marque s'adresse aux hommes ayant un style de vie proche de la nature et les collections présentées sont directement inspirées des grands espaces. Les articles **Atlas For Men** sont des créations originales privilégiant les matières naturelles.

Atlas For Men propose déjà sa gamme de vêtements et accessoires « loisirs » en Europe et compte investir d'autres marchés européens dans les années à venir. A ce jour, **Atlas For Men** compte 1,3 million de clients pour un CA de 33M€ HT.

⇒ Le projet ATLAS FOR MEN

Line@VAD prendra en charge la gestion de l'intégralité des activités de vente par correspondance d'**Atlas For Men** pour la Belgique, la France et l'Allemagne. Son périmètre fonctionnel couvre la gestion commerciale, le marketing opérationnel et stratégique, la relation client, les stocks, les achats, la logistique ainsi que la comptabilité auxiliaire client.

Avec une centaine d'utilisateurs potentiels, le projet **Atlas For Men** s'inscrit dans la durée, **son déploiement s'étalant jusqu'à fin 2007** : le démarrage opérationnel de la **Belgique** est prévu pour **janvier 2007**, celui de la **France** pour **mai 2007** et celui de l'**Allemagne fin 2007**.

Line@VAD, sur plate forme IBM i5OS, construit autour de la base de données DB2 UDB, sera déployé en version client serveur « débrayable » en mode MTC, pour les besoins en saisie de commande productiviste sur le réseau WISE des **Editions Atlas**.

➔ Les raisons du choix de Line@VAD

Les principales raisons qui ont présidé à l'adoption de **Line@VAD** reposent sur la qualité à la fois de l'ERP et de l'équipe **Lineasoft**.

Pour **Marc DELAMARRE, Directeur du Catalogue Atlas For Men**, « Nous doter d'une solution performante de gestion était stratégique pour la croissance de notre activité. Nous avons choisi **Line@VAD** après de longs mois de travail et de réflexion.

*L'équipe **Lineasoft** a témoigné d'un dynamisme et d'un professionnalisme exemplaires qui nous ont séduit.*

Line@VAD, par la richesse et la pertinence de sa couverture fonctionnelle standard et sa capacité à être déployé à l'international, correspond aux principales exigences d'**Atlas For Men**.

*En outre, toutes ces raisons ont été confortées par un sentiment de confiance en l'avenir. Nous avons décelé, au sein de l'équipe **Lineasoft** d'une part, une forte capacité à déployer et intégrer sa solution mais également la capacité à développer de nouvelles fonctionnalités, plus spécifiques à l'activité **Atlas For Men** et à nos savoir faire. »*

➔ Pour Jean-Luc BERNARD, dirigeant de Lineasoft : « Cette conquête d'Atlas For Men constitue un élément de grande satisfaction...

... qui vient conforter la stratégie de re-déploiement de l'activité suite à la reprise par Lineasoft des actifs de la société AZ Informatique en juin 2004.

*Tout d'abord après Raja, JM BRUNEAU, OTTO Office, Maty... c'est un nouveau grand nom de la vente à distance qui rejoint la communauté des utilisateurs de **Line@VAD** et confirme le caractère référentiel de nos solutions.*

Ce choix est d'autant plus satisfaisant qu'il s'agit d'une activité « textile », secteur qui reste encore aujourd'hui un des domaines de prédilection de la Vente à Distance et sur lequel après RugbyShop et Ediloisir, Lineasoft se renforce très significativement.

Il s'agit ensuite d'un contrat important sur le plan financier qui représentera dès 2006 une source de croissance pour nous et produira des effets, au minimum jusqu'à la fin de l'année 2007, nous donnant ainsi une forte visibilité de notre activité à moyen terme.

*Il s'agit enfin, d'une extension de la couverture internationale de l'application **Line@VAD** qui, après l'Espagne avec JM Bruneau, sera désormais présente en Belgique et en Allemagne.*

*Avec **Atlas For Men**, nous franchissons une nouvelle étape dans notre développement et confirmons notre volonté de nous affirmer comme l'éditeur de référence pour le Distance Selling »*

A propos de Lineasoft

Éditeur de Solutions Distance Selling, 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, de marketing opérationnel, de gestion des prix et des offres ainsi que par une forte intégration de la chaîne de commande** du contact client jusqu'à sa livraison.

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 » du Distance Selling.

Sont notamment équipées de ces solutions B to B et B to C : **Maty** (bijouterie/horlogerie), **Nathan, Bordas, Encyclopedia Britannica, Encyclopaedia Universalis** (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 le Distance Selling :**

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

Contacts

Laurence de Boerio
Tél. 06 03 10 16 56 - E-mail : rp@deboerio.net