



Lineasoft
Activité 2004/2005

Lineasoft

Progression du chiffre d'affaires (+ 43%) et des ventes (+41%)

Toulouse, le 2 mai 2006 – LINEASOFT, éditeur toulousain de **solutions de gestion pour la Distribution A Distance**, communique son activité pour l'exercice 2004/2005 :

➤ **Le chiffre d'affaires de LINEASOFT s'élève à 1,766 M€ sur l'exercice 2004/2005, pour 1,103 M€ sur la période 2003/2004**

(K€)	2004/2005 *	2003/2004**
Total chiffre d'affaires	1766	1103

* Exercice 19 mois du 01.06.2004 au 31.12.2005

** Activités cumulées sur 17 mois (du 01.01.2003 au 31.05.2004)

Soit une **croissance de 43%** de son activité (à période constante / pondération effectuée sur 17 mois).

Les deux faits marquants de l'exercice ont été :

- la confiance renouvelée des clients installés après la reprise par LINEASOFT de l'activité d'AZ Informatique qui se traduit par une **croissance de 23% du CA sur parc installé**
- le retour à une dynamique de conquête avec **une croissance de 113% du CA "nouveaux clients"** exclusivement liée aux ventes de licences et de prestations de déploiement de Line@VAD, l'ERP Vente A Distance.

Sur le dernier exercice, la maintenance représente **30% de la marge brute**, l'activité logiciels (licence, déploiement et maintenance) **59% du chiffre d'affaires**.

Le résultat net est légèrement positif (24 000 €) alors même que le business plan initial (après reprise de l'activité d'AZ Informatique en juin 2004) prévoyait pour la période une perte cumulée de 100 000€.

La croissance de l'activité aura ainsi permis de retrouver un équilibre d'exploitation avec **1 an d'avance** sur les prévisions.

⇒ **Cette dynamique est confirmée par les résultats des ventes qui connaissent également une forte progression et ont permis de consolider le portefeuille d'activités 2006.**

(%)	2005 // 2004
Taux de progression des ventes	+ 41%

Le dynamisme retrouvé de l'activité "logiciels" est essentiellement dû aux investissements de R&D consentis pour :

- **renouveler l'interface** des applications Line@VAD et Line@Trade,
- et basculer en **architecture client-serveur**.

Il a été concrétisé par la conquête de 3 nouveaux clients quelques mois à peine après la reprise : **VITAL CONCEPT, VITAMIN SYSTEM** et **ACTION MARKET** qui **confortent le parc installé** de Line@VAD, notamment en B to C.

La conquête d'**ACTION MARKET** s'avère d'autant plus stratégique qu'il s'agit :

- d'une entreprise de gestion d'activités de VAD pour le compte d'entreprises de VPC (OUTIROR, BETTY BOSSI, ELLE PASSION, etc.) témoignant d'une grande exigence dans le domaine fonctionnel qui permet à Lineasoft de **rester au plus près de l'évolution permanente des techniques de vente à distance**
- d'une mise à disposition de l'application en mode ASP, générant des **revenus récurrents**
- du **remplacement par Line@VAD d'un ERP concurrent**, confirmant clairement la compétitivité de l'application

⇒ **Pour Jean Luc BERNARD, dirigeant de Lineasoft "Nous sommes relativement satisfaits...**

... dans la mesure où notre activité anticipe légèrement notre plan prévisionnel de re-déploiement.

Nous enregistrons avec plaisir l'attitude de nos clients, que nous tenons à remercier de leur confiance renouvelée, après les moments difficiles qu'avait vécu AZ Informatique dont nous avons repris l'activité en juin 2004.

*Nous notons également que nous sommes payés de retour de **nos investissements technologiques** par **une croissance significative des déploiements de licences Line@VAD.***

*Cette forte croissance et le résultat positif réalisé nous permettent ainsi de **prendre de l'avance sur notre plan de développement et de réaffirmer notre leadership** sur le terrain des ERP dédiés à la distribution à distance (VAD et négoce).*

Pour 2006, nous envisageons une accélération de cette tendance, compte-tenu du portefeuille de commandes acquis et de la forte compétitivité de nos solutions"

A propos de Lineasoft

Éditeur de solutions de gestion pour la Distribution A Distance, Lineasoft est notamment reconnu pour sa parfaite connaissance des métiers de la vente à 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 leurs **performances exclusives 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, JM Bruneau** et **Otto Office** (fournitures de bureau), **Pierron Education et Ranchet Enseignement** (matériel pédagogique), **Fleurance Nature et Vitamin System** (bien-être et santé), **Junca** (Foies gras) **Vital Concept** (produits d'élevage), **Ediloisir et Rugby Shop** (vêtements et équipements de sport et loisirs), **Éditions Ivoire** (associations caritatives), **Cobra** (TV, Hifi, Vidéo), **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"

Contacts presse

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