



AVEC LINEA 2010, LINEASOFT AFFICHE DES OBJECTIFS AMBITIEUX

Toulouse, le 21 mai 2008 – LINEASOFT, éditeur toulousain de **Solutions Distance Selling**, annonce un plan de développement sur 3 ans.

Avec 170% de croissance au cours des trois derniers exercices, Lineasoft a conclu en 2007 la première phase du redressement de l'activité AZ Informatique acquise en 2004. Le plan de développement **Linea 2010** a pour ambition de mettre en place les leviers qui permettront à Lineasoft de doubler son activité d'ici fin 2010.

Linea 2010 répond à 3 objectifs :

- Développer une nouvelle génération technologique de solutions Lineasoft
- Permettre à l'entreprise d'accéder à de nouveaux marchés tant en France qu'à l'export
- Simplifier l'intégration des solutions Lineasoft dans des environnements informatiques toujours plus complets et complexes.

OSEO SOUTIENT L'INNOVATION LINEASOFT

Ce plan de progrès nécessite un investissement de plus d'un million d'euros (majoritairement fonds propres et cash flow).

Cet investissement sera facilité par le dispositif de soutien à l'innovation proposé par Oséo pour accompagner Lineasoft sur la principale composante de son plan : le renouvellement complet de ses solutions logicielles et en particulier du progiciel de gestion intégrée Distance Selling, Line@VAD.

Signée le 28 avril dernier, cette aide consentie sous forme d'avance remboursable va permettre à Lineasoft de gagner deux années sur son plan de développement - produits.

Le plan Linea 2010 comprend également la refonte et l'amélioration de l'ensemble des process Lineasoft à travers la certification CMMI Niveau 2 de l'entreprise.

En outre, le développement de Lineasoft passera par un business model appuyé sur des revenus récurrents et donc le passage progressif d'un modèle "licence" à un modèle "software as a service".

UN PLAN DE RENOUVELLEMENT COMPLET DES SOLUTIONS LOGICIELLES

Il prévoit en trois ans un renouvellement complet de la gamme de solutions Lineasoft autour de 2 grands axes : la diversification dans le strict respect de la vocation Distance Selling de Lineasoft et la mutation technologique. Les 2/3 de l'investissement financier du plan Linea 2010 y sont consacrés.

WebSAles 2G

Disponible depuis le mois d'avril 2008, WebSAles 2G constitue une réécriture totale du modèle de données et des programmes de la solution d'E-Commerce Management éditée depuis 2007 par Lineasoft.

Ouvrant à l'entreprise le marché en expansion du E-Commerce, WebSAles a également permis à Lineasoft d'entrer de plain-pied dans les technologies web, notamment autour du triptyque Apache / PHP / My SQL.

Il offre au marché une vraie plate forme française d'éditeur tout autant performante que séduisante dans son ergonomie.

Line@Intelligence Manager

Cette nouvelle application a pour objectif d'offrir une vraie plate forme décisionnelle verticalisée Distance Selling sur les 3 principales dimensions de ce type d'activités : les ventes, les achats, le marketing. Elle aura pour vocation de communiquer bien évidemment avec Line@VAD mais également avec tous les ERP du marché. La mise sur le marché de la V1.0 est prévue pour l'été 2008 ; elle mettra en œuvre un véritable infocentre et un ensemble de reporting standards Distance Selling. La V2.0 prévue pour fin 2009, s'attachera à proposer un outil de datamining complet.

Line@DBU Suite (Line@DistantBusiness Suite)

Il est également prévu une bascule progressive sur 3 ans de l'ERP Line@VAD en architecture orientée services. Line@DBU intégrera de façon modulaire les solutions WebSAles, Line@Intelligence Manager et l'application Line@VAD intégralement refondue.

Ce projet implique des mutations technologiques majeures pour Lineasoft : passage d'une culture client-serveur à une culture web services, modification des langages, appropriation sous environnement Eclipse d'un ensemble de frameworks.

Seule constante, la fidélité à l'environnement IBM et surtout au couple star i5OS/DB2, plate forme applicative exceptionnelle de performance, robustesse et disponibilité.

A propos de Lineasoft

Éditeur de Solutions Distance Selling basé à Toulouse, Lineasoft est reconnue pour sa parfaite connaissance des métiers de la Vente A Distance et du Négoce. Les solutions Lineasoft 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.

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)...

Avec un effectif de 21 personnes, Lineasoft réalise un chiffre d'affaire de 2 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"

RENSEIGNEMENTS PRESSE

Laurence de Boerio

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