



**Lineasoft – Stand C16
Salon de la VAD de Lille
les 17, 18 & 19 octobre 2006**

2006, année de croissance pour Lineasoft, Editeur spécialisé Distance Selling

Toulouse, le 17 octobre 2006 – LINEASOFT, éditeur toulousain de **Solutions Distance Selling**, enregistre une forte croissance de son chiffre d'affaires et de ses ventes pour le 1^{er} semestre 2006.

⇒ Forte augmentation du chiffre d'affaires et des ventes

Née de la reprise des activités d'AZ Informatique en 2004, Lineasoft a affiché sur son 1^{er} exercice une croissance de 43% du chiffre d'affaires par rapport à la période précédente ainsi qu'une progression des ventes de 41%, affichant le dynamisme de l'entreprise et la compétitivité de ses solutions.

Cette tendance s'est confirmée au 1^{er} semestre 2006, au cours duquel Lineasoft a connu une progression de son chiffre d'affaires de 57%, l'activité « Logiciel » (licences, déploiement, maintenance) atteignant 60% du total. Le recentrage de l'entreprise sur son métier d'éditeur, fondement de la stratégie Lineasoft, est ainsi largement confirmé seulement deux ans après la reprise.

Jean-Luc BERNARD, Président de Lineasoft, note qu'ainsi : « l'entreprise est payée de retour de ses investissements technologiques par une croissance significative. Ceci nous permet de prendre de l'avance sur notre plan de développement et de réaffirmer notre leadership sur le terrain des solutions dédiées à la Distribution A Distance ».

Les ventes ont connu une spectaculaire progression de plus de 300% liées à la conquête de plusieurs nouveaux clients dont notamment :

- **La Musardine** et **Encyclopedia Universalis** qui permettent de renforcer notre leadership sur le secteur « édition »
- **Le Club des Gourmets** qui signe le retour de l'application sur le secteur « vins et spiritueux »
- **Atlas For Men** et **Patagonia** : Lineasoft gagne ainsi des parts de marché très significatives sur le secteur « habillement »
- Enfin **Cobra** : Lineasoft pénètre le secteur TV, HIFI, VIDEO avec sa nouvelle application WebSAles

⇒ WebSAles, une nouvelle application Lineasoft

Déterminée à s'appuyer sur sa spécialisation Distance Selling pour jouer un rôle significatif sur le marché des applications e-commerce, Lineasoft a lancé début 2006 **WebSAles, la solution de E-Commerce Management pour PME**.

WebSAles regroupe l'ensemble des outils pour la gestion commerciale des sites e-commerce : catalogue, contenus, vente et marketing. Totalement intégrée dans une optique « informatique de gestion » au sein d'une seule solution, l'application reprend les « best practices » du commerce en ligne enrichies de l'expertise VAD de Lineasoft.

WebSAles s'adresse à tout ceux qui souhaitent rendre plus performant leur site marchand à travers une solution puissante de merchandising on line, orientée informatique de gestion.

Côté PGI, Lineasoft a signé en octobre 2005 un **accord de partenariat technologique avec MOS-TANGRAM**, leader sur le marché du Distance Selling en Allemagne, en vue de **développer en commun un ERP VAD de 2^{ème} génération**.

L'ambition des deux éditeurs est d'offrir, sur la base de la mise en commun de leurs expertises métier, une **solution verticale performante destinée à la distribution à distance, multi-plate-forme, assise sur une Architecture Orientée Services (SOA)**.

A terme, l'ambition est de proposer une véritable offre européenne sur la France, la Suisse et l'Allemagne, ouverte ensuite aux autres grands pays européens.

Lineasoft a également signé en juin 2006 un accord de distribution non exclusive et d'intégration de ses solutions avec la SSII Actiane qui aura pour rôle de promouvoir les solutions Lineasoft, les installer, les paramétrer, assurer les formations et les intégrer.

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