



Lineasoft
1^{er} Semestre 2006

Lineasoft : Forte croissance du chiffre d'affaires et des ventes pour le 1^{er} semestre 2006

Toulouse, le 26 septembre 2006 – LINEASOFT, éditeur toulousain de **solutions de gestion pour la Distribution A Distance**, enregistre une croissance de son chiffre d'affaires de 57% et de ses ventes de 300% pour le 1^{er} semestre 2006 :

➔ **Le chiffre d'affaires de LINEASOFT progresse de 57% sur le 1^{er} semestre 2006, par rapport à la même période 2005.**

(K€)	Janvier/Juin 2005	Janvier/Juin 2006
Total chiffre d'affaires	535	841

Les faits marquants de ce premier semestre ont été :

- Un dynamisme important de l'activité des clients installés qui se traduit par une **croissance de 20% du CA sur parc installé**
- Une accélération extrêmement forte de la dynamique de conquête avec **une croissance très significative de 280% du CA "nouveaux clients"** essentiellement liée aux ventes de licences et de prestations de déploiement de Line@VAD, l'ERP Vente A Distance
- Des débuts prometteurs pour la nouvelle application **WebSAles** avec deux clients en cours de déploiement

Sur le premier semestre, l'activité "logiciels" (licence, déploiement et maintenance) représente **60,5%** du total contre 46% sur le 1^{er} semestre 2005 traduisant une réussite nette de la stratégie de repositionnement sur le métier d'éditeur.

➔ **Cette dynamique est confirmée par les résultats des ventes qui connaissent une progression spectaculaire et permettent de consolider le portefeuille moyen terme.**

(%)	Janvier - Juin 2005 // Janvier - Juin 2006
Taux de progression des ventes	+ 300%

Cette poussée exceptionnelle est liée :

- D'une part à la compétitivité de l'application Line@VAD
 - qui confirme ainsi son caractère référentiel sur le marché de la VPC
 - grâce à sa forte évolution vers le multi canal (print, call center, web, store)
 - qui appuyée sur des fonctionnalités CRM et Marketing exclusives en font désormais l'application de référence en matière de Distance Selling.
- D'autre part à la sortie de WebSAles, logiciel de e-commerce dont le triple parti pris "progicalisation –intégration SI – open source" en font un challenger concurrentiel sur ce marché en pleine expansion.

➤ 7 entreprises ont rejoint la communauté des clients Lineasoft

7 entreprises ont rejoint au cours de ce premier semestre 2006 la communauté des clients Lineasoft dont notamment :

- **La Musardine** et **Encyclopedia Universalis** qui permettent de renforcer le 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** qui permet à Line@VAD de gagner des parts de marché très significatives sur le secteur "habillement"
- Enfin **Cobra** qui permet à Lineasoft de pénétrer le secteur TV, HIFI, VIDEO avec sa nouvelle application WebSAles

Le nombre d'utilisateurs de **Line@VAD** sera ainsi porté à plus de 2 500 au cours des prochains mois.

➤ Pour Jean-Luc BERNARD, dirigeant de Lineasoft: "Ces succès sanctionnent la compétitivité de nos solutions..."

... qui sont adoptées tant par des grands noms de la VAD que par des PME.

Nous y voyons la réussite d'une stratégie basée sur la verticalisation qui, garantissant l'intégration en standard des best practices de la VAD, autorise des déploiements plus rapides, moins coûteux et mieux maîtrisés. Nous y voyons également la sanction positive des investissements réalisés depuis un an, notamment sur le plan technologique.

Ce dynamisme retrouvé de nos ventes nous permet non seulement d'acquérir une visibilité moyen terme de notre exploitation mais également de consolider notre pérennité à travers des revenus de maintenance en hausse et surtout de renforcer notre équipe par le recrutement de jeunes talents.

Cette croissance retrouvée nous permet au final d'anticiper le plan de redéploiement conçu en 2004 et d'envisager plus sereinement notre stratégie à long terme.

Celle-ci passe notamment par notre partenariat européen avec notre concurrent suisse MOS Tangram et par l'up grade technologique de nos applications dans le cadre d'une coopération renforcée avec l'univers IBM, notamment en direction de l'évolution vers les architectures orientées services."

Renseignements presse

Laurence de Boerio

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