



NETWAVE

SOLUTIONS E-BUSINESS

DOSSIER DE PRESSE



Site internet www.netwave.eu

RENSEIGNEMENTS PRESSE

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

Toulouse, janvier 2010

SOMMAIRE

NETWAVE "E-BUSINESS SOLUTIONS"

UN RAPPROCHEMENT SOUHAITE	P 3
UNE ENTREPRISE QUI COMPTE DANS LE SECTEUR	P 4
NOUVEAU NOM, NOUVEAU LOGO	P 4

NETWAVE, UNE OFFRE EXCLUSIVE

NETWAVE, EXPERTISE ET INNOVATION	P 6
NETWAVE, DES REFERENCES ELOQUENTES	P 7

LES SOLUTIONS NETWAVE

LES SOLUTIONS LOGICIELLES ET INFOGERANCE	P 8
LES SOLUTIONS D'EXTERNALISATION	P 9
LES SOLUTIONS EXPERTES	P 10

ANNEXE

Fiche d'identité	P 11
------------------	------

NETWAVE "E BUSINESS SOLUTIONS"

Le groupe NETWAVE est né en juillet 2009 du rapprochement de Lineasoft, éditeur de progiciels pour la distribution à distance, d'Actème, spécialiste de la gestion externalisée d'activités de vente à distance et de l'acquisition de Telmotiv, spécialiste de la vente directe par téléphone.

Netwave se positionne clairement sur le terrain des **solutions de gestion d'activités de distribution à distance** : VAD, E Commerce, Vente directe par téléphone.

LE Groupe NETWAVE s'articule autour de 3 entités :

- La holding **NETWAVE**, dirigée par **Jean Luc Bernard** qui assume les fonctions de tête de groupe, notamment sur les plans administratif, financier, juridique et marketing
- **NETWAVE Lineasoft** (anciennement Lineasoft - siège social à Toulouse), dirigée par **Henri Marty** qui porte l'offre software du groupe
- **NETWAVE Actème** (anciennement Actème et Telmotiv - siège social à Saint Cyr sur Loire près de Tours), dirigée par **Bruno Carroi** qui porte l'offre business process outsourcing du groupe.

Ce regroupement permet d'offrir sur le marché l'ensemble des solutions de gestion d'une activité de distribution à distance (Vente A Distance -VAD-, E-Commerce, Phone Marketing) qu'il s'agisse de solutions logicielles, de solutions infogérées, de solutions d'externalisation ou de solutions expertes.

UN RAPPROCHEMENT SOUHAITE DE LONGUE DATE

Depuis 2007, les managers de Lineasoft et d'Actème avaient fait le constat que la demande du marché de la VAD et du E-commerce s'orientait vers l'attente de solutions de gestion plus que de produits. Ils avaient alors réfléchi à l'opportunité d'associer les savoir-faire de l'éditeur Lineasoft à l'offre de BPO (Business Process Outsourcing) d'Actème ainsi qu'à mutualiser un certain nombre d'investissements de diversification, tant sur le terrain du E-commerce, segment moteur de la distribution à distance, que sur celui du marketing direct téléphonique (vente directe et détection des besoins).

Une 1^{ère} étape a été franchie dès le mois de juin 2009 avec l'acquisition de l'activité d'Actème, par l'actionnaire majoritaire de Lineasoft (CQ-FD).

Une 2^{ème} étape fin juillet a permis l'acquisition par Actème de l'activité "marketing téléphonique" du groupe Cohesium, Telmotiv, à Tours. Ce rachat apporte un nouveau savoir-faire à l'ensemble notamment sur le terrain de la vente directe par téléphone et des enquêtes téléphoniques.

Enfin, une 3^{ème} étape, clôturée en décembre 2009 a organisé la remontée des participations de CQ-FD au sein de Lineasoft et d'Actème E-business, dans la nouvelle holding - tête de groupe : NETWAVE.

A l'issue de cette étape :

- NETWAVE détient :

- ⇒ 100% du capital de NETWAVE Actème
- ⇒ 100% du capital de NETWAVE Lineasoft

- NETWAVE est désormais détenue à 96% par CQ-FD et 4% par des salariés de l'entreprise

UNE ENTREPRISE QUI COMPTE DANS LE SECTEUR

D'ores et déjà forte de 50 collaborateurs pour un chiffre d'affaires prévisionnel 2010 consolidé de 4, M€, NETWAVE se positionne comme le 1^{er} acteur français à proposer une offre complète de gestion d'activités de distribution à distance.

NETWAVE compte plus de 50 clients. Le dynamisme du marché E-commerce, la synergie des équipes et la nouvelle offre laissent augurer d'une croissance soutenue afin d'atteindre, dans les cinq ans, un CA de 10 M€. Son objectif est de devenir le référent français sur le terrain des solutions de gestion d'activités de distribution à distance.

Pour atteindre cet objectif, la stratégie de NETWAVE se décline sur 4 axes :

- Proposer une offre globale de solutions de gestion d'activités de distribution à distance (logiciels, infogérance, externalisation).
- Accélérer l'investissement dans le développement des solutions E-commerce pour s'imposer comme un acteur de référence en matière d'E-business sur le terrain logiciel (WebSAles), externalisation (solution EFlow) et conseil solutions (ForAdvance et ProAdvance).
- Compléter l'offre NETWAVE par croissance externe dans le domaine des solutions marketing tant en termes de solutions logicielles que d'externalisation ou de conseil : gestion de données, Business Intelligence, gestion de campagnes d'émission E-mails...
- A plus long terme, entamer un déploiement à l'international, soit en propre, soit en nouant des alliances.

Ce programme ambitieux s'appuie sur plusieurs leviers. En premier lieu, le marché du E-commerce affiche une progression à deux chiffres depuis plusieurs années, ce qui constitue le premier levier de croissance de l'entreprise. Sur ce marché dynamique, le savoir faire reconnu des équipes de NETWAVE Lineasoft et de NETWAVE Actème ainsi que la performance des solutions proposées par ces deux sociétés constituent un deuxième levier significatif. Enfin, la volonté de CQ-FD, actionnaire principal de NETWAVE, est de bâtir un groupe de référence en matière de solutions E-business, et intègre la possibilité de renforcer l'ensemble par une croissance externe ciblée.

NOUVEAU NOM, NOUVEAU LOGO

Le nouveau groupe s'est doté d'une nouvelle marque "NETWAVE" pour signifier sa volonté d'ancrage dans l'univers du E-business ainsi que d'une nouvelle identité visuelle.

Celle-ci associe à la marque NETWAVE, les couleurs de Lineasoft (le rouge) et d'Actème (l'orange) dans un double mouvement symbolisant la puissance de "la vague" E-business qui modifie en profondeur le paysage traditionnel du commerce et du marketing. La vocation E-business est clairement affichée en base line.



Déclinés de l'identité groupe, les logos des filiales associent à NETWAVE les marques héritées du rapprochement, Lineasoft et Actème. A travers leurs "base line" respectives, elles mettent en avant leurs spécificités métier : édition de logiciels pour NETWAVE Lineasoft et externalisation pour NETWAVE Actème.



NETWAVE

UNE OFFRE EXCLUSIVE

NETWAVE est la 1^{ère} entreprise française à proposer sur le marché une offre globale de solutions de gestion d'une activité de distribution à distance.

Ainsi, la gamme couvre la VAD classique, le E-commerce et la vente directe par téléphone à travers :

- Des solutions de gestion d'activités de vente à distance :
Progiciels de gestion intégrée VAD,
Infogérance,
Externalisation totale ou partielle de :
 - la gestion d'activités de VAD
 - la gestion de la relation client
- Des solutions de gestion d'activités de vente de E-commerce :
Progiciels de E-commerce management,
Infogérance,
Externalisation totale ou partielle de la gestion de site E-commerce
- Des solutions de gestion de marketing direct par téléphone :
Vente directe
Détection de leads
Prise de RV
- Des solutions conseil :
Data management / datamining spécialisé distribution à distance
Enquêtes téléphoniques de satisfaction / comportement client
Modélisation économique d'activités de distribution à distance
Conseil en organisation / process d'activités de distribution à distance

Ces solutions se déclinent tant sous forme logicielles, qu'infogérées ou externalisées.

NETWAVE, EXPERTISE ET INNOVATION

Pour s'affirmer sur son marché, NETWAVE dispose d'atouts conséquents qui tiennent notamment à l'expérience de ses équipes sur le terrain de la distribution à distance, à la performance de sa gamme de solutions et à une puissante culture d'innovation.

Ainsi, 100% des clients de NETWAVE lui confient des missions "Distance Business". Les équipes NETWAVE, issues pour partie d'entreprises de VAD et d'E-commerce, ont acquis à leur contact une expérience exclusive de la distribution à distance B to C / B to B, qu'il s'agisse de solutions informatiques, d'externalisation ou de consulting.

L'innovation est pour NETWAVE le principal moteur de croissance et le meilleur moyen de conserver une longueur d'avance dans la compétition.

Dans cet esprit, Jean-Luc Bernard souhaite poursuivre les efforts entrepris ces 5 dernières années tant au sein de NETWAVE Lineasoft que de NETWAVE Actème. Pour mémoire, quelques innovations phares :

2005 : Passage en client serveur de Line@VAD

2006 : Line@VAD en ASP

2007 : Edition de WebSAles, plate forme de E-commerce management ; lancement de la M Platform par Actème (plateforme globale et intégrée de briques de gestion d'une activité de VAD)

2009 : Edition de la version V2.0 de WebSAles ; édition de Line@BI-Center, solution de reporting pour la VAD et le E-commerce ; édition de Line@Connect, ETL de communication avec les solutions Lineasoft

Pour la période 2010/2012, NETWAVE et CQ-FD prévoient d'investir (hors croissance externe) plus de 600 000€, notamment dans :

- L'up grade de WebSAles (version 2.1 prévue pour 2010)
- L'up grade de la M Platform (version 1.1 prévue pour 2010)
- La mise en place d'une offre "gestion externalisée de site E-commerce" (2009)
- De nouvelles solutions de connaissance client (2010)
- La montée en puissance de solutions de modélisation économique et d'optimisation organisationnelle d'activités de VAD / E-commerce (2010)

NETWAVE, DES REFERENCES ELOQUENTES

Cette compétitivité de l'entreprise sur le marché du "Distance Business" se reflète dans ses références clients.

Les solutions NETWAVE ont été choisies tant par de grandes entreprises ou de grandes organisations (Essilor, Interforum-Editis, JM Bruneau, Otto Office, ECEP-Hachette, Picard Surgelés, Sidaction, Ordre des Avocats de Paris...), de très nombreuses PME pour certaines leaders sur leurs marchés, pour d'autres plus modestes (Authentica, Gesec, Nocibé, Katalyse, Cognex, Laboratoires Rivadis, Outiror, Espace Trading, Raja, Baron Philippe de Rothschild, Atlas for Men, Patagonia, Provea Collections, Groupe Pierron, Promondo, Authentica, Club Français du Vin, EIC, PUM Plastiques, Roger Junca -Groupe Excel Développement-, Favol's, Fleurance Nature, Vitamin System, Laboratoire Maurice Mességué, Encyclopaedia Britannica, Encyclopaedia Universalis, Sodifa, Just Foot, Vital Concept, Télégestion, etc.).

A travers eux, NETWAVE est présent, que ce soit en B to C ou B to B, dans les secteurs de l'alimentaire, du bien être et de la santé, des vins et spiritueux, de l'édition, des loisirs, de la bijouterie / horlogerie, du textile, du bricolage, de l'équipement et du matériel de bureau, des machines-outils, le secteur caritatif et les associations humanitaires...

Fin 2009, ce seront ainsi plus de 17 millions de clients, plus de 8 millions de commandes et près de 800 millions d'€ de CA qui auront été gérés à travers les solutions NETWAVE.

LES SOLUTIONS NETWAVE

LES SOLUTIONS LOGICIELLES ET INFOGEREES

Line@VAD : l'ERP métier VPC/VAD de référence

Line@VAD s'adresse aux distributeurs ou industriels qui souhaitent disposer d'une solution informatique globale puissante et intégrant, en standard, les spécificités de la distribution à distance B to B et B to C (VAD / E-commerce), de la prospection à la fidélisation, en passant par la gestion des fichiers clients, l'optimisation de la logistique, la gestion des entrepôts, la gestion des retours et de l'après-vente...



Line@VAD a reçu le label IBM "Built On Express Advantage". Ainsi, il est reconnu par IBM comme une solution prête à l'emploi, facile à gérer, compétitive, disponible immédiatement et implémentée avec succès dans un environnement client PME-PMI accompagné d'un grand niveau de service.

WebSAles V2.0 : la plate forme de E-commerce management "Business oriented"

Pensée comme un maillon à part entière du système d'information d'une activité de distribution à distance, la V2.0 de WebSales s'adresse aux entreprises :

- Dont l'importance commerciale ou stratégique de leur activité E-commerce leur fait rechercher la sécurité d'une solution d'éditeur et une interopérabilité aisée avec les autres composants de leur service informatique
- Qui souhaitent immédiatement bénéficier dans la gestion de leur E-commerce des meilleures pratiques de la distribution à distance
- Qui veulent exploiter leur site E-commerce avec un grand degré d'autonomie par rapport à leurs prestataires extérieurs.

Outil de construction et de pilotage de sites E-commerce, WebSAles associe un outil de publication et d'enrichissement de catalogues on line à l'ensemble des fonctionnalités nécessaires à une gestion des ventes en ligne : gestion des commandes, des paniers, des règlements et même de la pré-production (preview statuts et workflow). Il regroupe l'ensemble des outils pour la gestion commerciale des sites e-commerce : catalogue, vente et marketing.

Au-delà des fonctionnalités traditionnelles de publication, WebSAles 2G privilégie les fonctionnalités permettant de gérer au mieux son merchandising en ligne :

- Gestion des mises en avant
- Gestion des listes d'articles
- Gestion des offres commerciales
- Gestion des opérations marketing et animation du site, etc.

Totalement intégrée dans une optique "informatique de gestion" au sein d'une seule solution, l'application reprend les "best practices" du commerce en ligne enrichis de l'expertise Distance Selling de NETWAVE.

Line@BI-Center : une solution de Business Intelligence simple et efficace pour la distribution à distance

Dans le but d'offrir des outils de pilotage fin de l'activité, NETWAVE propose Line@BI-Center, outil décisionnel construit autour d'une architecture ouverte Open Source. Il s'appuie sur la richesse des informations métier offertes par le système d'information.

Les informations sont extraites au fil de l'eau dans les bases de données de production, selon des scripts prédéfinis, consolidés et optimisés pour les besoins d'analyse dans une base de données décisionnelle (datawarehouse). A partir de là, l'utilisateur utilise les reports standards définis par NETWAVE, ou crée ses propres reports. Line@BI-Center permet une complète indépendance pour la production d'analyses ou de reporting.

LES SOLUTIONS D'EXTERNALISATION

DisFlow : la solution d'externalisation vente à distance / GRC

De la gestion de la relation client à la maintenance du service informatique, DisFlow permet d'externaliser tout ou partie de la gestion d'une activité de VAD :

- Soit sur la totalité du process de gestion / soit sur certains process
- Soit en permanence / soit sur des pics d'activités saisonniers / soit sur du débordement horaire ou journalier
- Soit sur la "m Platform" (plateforme intégrée multi canal NETWAVE) / soit sur son propre système d'information

eFlow : la solution d'externalisation E-commerce

De la gestion de la relation client à la maintenance du site web, eFlow permet d'externaliser la gestion d'une activité de E-Commerce :

- Soit sur la totalité du process de gestion / soit sur certains process
- Soit en version eFlow Induced (gestion relation-client) / soit en version eFlow Web Site (gestion des contenus et maintenance de site E-commerce) / soit en version Full eFlow (Induced + Web Site)
- Soit sur la "m Platform" / soit sur le système d'information

DirFlow : la solution d'externalisation marketing téléphonique

Du conseil à l'accompagnement en passant par l'émission des appels, DirFlow permet d'externaliser les campagnes d'émissions d'appels (vente directe / détection de leads / prise de rendez-vous) :

- Conseil à l'élaboration de plans d'actions téléphoniques.
- Recommandation de ciblage de fichiers.
- Conseil et accompagnement pour la préconisation des offres commerciales.
- Prise en charge des appels par une équipe de télé conseillers spécialisés en émissions d'appels de vente / détection de leads / prise de RDV
- Campagnes test, analyse des résultats

LES SOLUTIONS EXPERTES

DatAdvance : la solution datamanagement / datamining multi canal

DatAdvance permet de connaître la valeur des clients, leurs attentes, leurs comportements et ainsi de mieux développer son activité, augmenter la performance de ses actions et fidéliser ses clients, quelque soit le canal d'acquisition.

- Gestion des données (centralisation, qualification, normalisation, stockage...)
- Analyse de comportements d'achats : scoring, segmentation de clientèle, typologie et valeur client.
- Identification des leviers de croissance issus de votre fichier clients.
- Prédications d'achats, scores d'appétence.
- Stratégie de relation client différenciée selon la valeur client.

CustAdvance : la solution enquête pour mieux connaître ses clients

CustAdvance est la solution NETWAVE d'enquête par téléphone ou d'enquête en ligne pour mesurer la satisfaction, les freins, les motivations et les comportements de ses clients.

CustAdvance réunit une équipe (consultants, superviseur, télé enquêteurs) intégralement dédiée aux enquêtes on line et téléphoniques.

ProAdvance : la solution pour optimiser son organisation et ses process "distant Business"

Etudes de définition ou re-engineering d'organisation et de process "distant business" en vue d'augmenter la productivité/rentabilité, de minimiser les investissements et de définir la stratégie d'internalisation ou d'externalisation.

ForAdvance : la solution de modélisation d'activités VAD / E-Commerce

Véritable outil prévisionnel et décisionnel, ForAdvance est mis en œuvre par les consultants senior de NETWAVE Actème, sur la base d'une très forte expérience associée aux techniques de datamining.

Business plan prévisionnels à 3 ans pour les activités de VAD / E-commerce : CA prévisionnel, charges fixes, charges variables, soldes intermédiaires de gestion, plans de trésorerie.

Fiche d'identité

Adresse	NETWAVE SAS au capital de 10 000€ Lake Park, Allée du Lac - 31670 LABEGE 05 61 00 71 50 NETWAVE Lineasoft SAS au capital de 150 000€ Lake Park, Allée du Lac - 31670 LABEGE 05 61 00 71 50 NETWAVE Actème SAS au capital social de 37 000€ 2, rue Pierre Gilles de Gennes - 37540 SAINT CYR SUR LOIRE 02 47 31 25 25
Site web	www.netwave.eu
Chiffre d'affaires	Prévisionnel 2009 : 2,7 M€ (exercice 6 mois sur Netwave Acteme) Prévisionnel 2010 : 4,5 M€ (à périmètre constant)
Effectifs	50 personnes (à périmètre constant)

L'équipe dirigeante**JEAN-LUC BERNARD, PRESIDENT DE NETWAVE**

Jean-Luc Bernard a pris les rennes de l'entreprise Lineasoft en juin 2004 avec une volonté affirmée de développement. Il assure depuis l'expansion de l'entreprise en y apportant sa propre expérience. Expérience du marketing en premier lieu, expérience dans le domaine managérial ensuite, acquises à travers différents postes managériaux au sein des groupes EURO RSCG, CONNEXION, CA Communication, D Interactive et IFFLI Finance . Agé de 50 ans, il engage sa société dans un ambitieux projet de développement.

HENRI MARTY, DIRECTEUR GENERAL DE NETWAVE LINEASOFT

Henri Marty est entré chez Lineasoft en 2001. L'entreprise s'appelait alors AZ Informatique et il était Directeur des Opérations. Il a auparavant travaillé chez Cap Gemini puis a créé en 1990 et développé pendant 12 ans sa propre société, Cogedis, éditeur informatique spécialisé dans le monde de la santé. Directeur général de NETWAVE Lineasoft, son expérience de l'informatique de gestion et du management d'entreprises est un vrai atout pour NETWAVE.

BRUNO CARROI, DIRECTEUR GENERAL DE NETWAVE ACTEME

Après des études commerciales, Bruno Carroi, 46 ans, s'intéresse très rapidement à la vente à distance, secteur en pleine expansion. En 1988, il crée M comme Maison, spécialiste de la vente à distance dans l'univers de l'équipement de la maison. En 1995, et après avoir cédé sa 1^{ère} société, il crée Action Market, société de prestations de services en gestion d'activités VAD et relation client et est Directeur Associé. En 2006, Action Market devient Actème et affirme son positionnement orienté VAD et E-Commerce. Désormais au sein de NETWAVE, Bruno Carroi assume la direction de NETWAVE Actème.

La structure juridique NETWAVE

