

Date : 24/03/11

Divalto boosté par des records de vente fin 2010

Boris Mathieux

L'éditeur de solutions de gestion pour TPE et PME a enregistré une croissance de 17 % l'an dernier. Huit mois après son absorption, l'activité SaaS d' **Idylis** dégage des résultats opérationnels positifs.



L'année 2010 aura mis les nerfs des équipes Divalto à rude épreuve ! Il est vrai qu'à mi-parcours, les nuages semblent se concentrer au-dessus de l'éditeur de solutions de gestion pour PME-PMI et TPE. Dans un contexte économique encore nébuleux, la société alsacienne se sépare « à l'amiable » de Prodware, l'un de ses plus gros partenaires intégrateurs. « Nous préférons des partenaires concentrés sur un segment de marché », explique aujourd'hui Thierry Meynlé, patron de Divalto. En clair, des intégrateurs spécialisés sur une ou deux offres applicatives de gestion. A partir de mai 2010, le rachat de la start-up Idylis mobilise beaucoup de ressources. Ce spécialiste des logiciels de comptabilité, de paie et de gestion en mode SaaS perd alors plus d'un million d'euros par an et il apparaît que la mise en place d'un modèle de commercialisation indirect va prendre du temps.

Une croissance organique de 10 %

Mais au troisième trimestre le retournement de situation est spectaculaire. Pendant la seule semaine 50, 1 200 licences ERP sont livrées. Au final, l'éditeur aura enregistré 350 nouveaux clients et vendu 7 500 nouvelles licences en 2010, dont plus d'un millier déployées par son partenaire Cogeser. Des signatures qui contribuent à une croissance organique du chiffre d'affaires de 10 %. En intégrant **Idylis**, c'est de 17 % que le chiffre d'affaires progresse à 11,5

Évaluation du site

Ce site du magazine 01 Informatique s'adresse aux professionnels. Il leur propose l'actualité des métiers de l'informatique, des livres blancs, une bibliothèque de logiciels, etc.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 6

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

millions d'euros. Le résultat d'exploitation marque lui un léger retrait à 2,3 millions d'euros en incluant les pertes significatives d' **Idylis** .

Finalement, l'intégration de la quinzaine de personnes issues d' **Idylis** – en incluant les équipes de développement en sous-traitance au Brésil – se passe bien, le budget marketing de la start-up est rationalisé et la réorientation de sa distribution en mode indirect finit par s'enclencher. Ainsi, l'activité **Idylis** dégage ses premiers résultats opérationnels positifs en février 2011. « Le recrutement du réseau de partenaires **Idylis** va prendre trois ans, prévient toutefois Thierry Meynlé, mais déjà 10 % des 160 partenaires Divalto se montrent intéressés ». Après 8 mois de travail intensif, **Idylis** enregistre une forte progression de son activité avec plus de 3 000 nouveaux utilisateurs pour arriver à un total de 10 000 aujourd'hui. Le pionnier des logiciels de comptabilité, de paie et de gestion en mode SaaS a notamment signé en partenariat avec Exco - réseau français de cabinets indépendants d'audit, d'expertise comptable et de conseil - une affaire majeure avec un grand groupe pétrolier (plusieurs centaines d'utilisateurs).

Développer la présence sur le cloud

Par ailleurs, Divalto compte capitaliser sur le savoir-faire SaaS d'Idylis dont il souhaite faire certifier l'offre, à l'image de son partenaire Easynet certifié ISO 27001. Pour l'hébergement de ses offres ERP Divalto, l'éditeur éponyme s'appuie sur sept partenaires, dont Boost, Cogeser et ESDI. « Nous développons actuellement des offres radicalement différentes, très orientées utilisateurs, annonce Thierry Meynlé. Avec **Idylis** , nous sommes l'éditeur de solutions de gestion le plus avancé du SaaS ». Divalto recherche également des éditeurs-intégrateurs partenaires souhaitant développer des offres verticales **Idylis** à l'image de Medgic Group, un spécialiste des logiciels de gestion pour maisons de retraite. Ces verticalisations (BTP, transport, vins, champagne, agro-alimentaire, social, optique, concessions moto/auto...) sont déjà bien développées pour la gamme Divalto.

D'ailleurs, l'essentiel du chiffre d'affaires de Divalto se fait encore avec ses offres « Divalto Edition complète » pour PME-PMI de 30 à 500 utilisateurs et « Divalto Edition limitée » pour TPE de moins de 5 utilisateurs. Depuis le début de l'année, la croissance à deux chiffres de l'éditeur ne s'est pas démentie.