

Date : 25/03/11

Divalto repasse à l'offensive



2010 a été un bon cru pour Divalto. Cet éditeur alsacien de solutions de gestion pour PME-PMI a réalisé 11,5 M€, soit une croissance de 17 % en incluant le rachat d' **Idylis** , l'éditeur d'un progiciel pour TPE vendu en Saas. Après cette année de consolidation chargée, incluant le passage à l'indirect d' **Idylis** , Thierry Meynlé, le président du directoire de Divalto, se sent prêt à repasser à l'offensive en 2011. Au programme, une éventuelle acquisition, le recrutement de nouveaux partenaires pour **Idylis** et Divalto, la verticalisation de son réseau, etc.

CBP (Channelbp.com) : Comment Divalto a-t-il terminé 2010 ?

Thierry Meynlé, président du directoire de Divalto, un éditeur de solutions de gestion pour PME-PMI et TPE : Sur de bons résultats, malgré des vents contraires. Divalto a enregistré 17% de croissance, dont 10% en organique hors rachat d' **Idylis** , contre 2-3% en 2009, année difficile pour l'ensemble du marché. Le groupe a enregistré un mois de décembre exceptionnel. 2011 démarre sur la même tendance que 2010, car le premier trimestre est bon.

Divalto doit-il aussi ces bons résultats à son réseau de distribution ?

Évaluation du site

Ce site s'adresse aux professionnels des hautes technologies. Il leur propose un fil d'actualité, un agenda des événements, les dernières nominations ainsi qu'une newsletter.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 10

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Ils proviennent effectivement des bonnes ventes et installations de Divalto réalisées par notre réseau de distribution, puisque nous travaillons à 100% en indirect. A titre d'exemple, notre partenaire Cogeser a vendu à lui seul 1000 des 7500 nouvelles licences Divalto de 2010.

Vos autres Var ont-ils également enregistré des résultats satisfaisants selon vous ?

Je remarque que Divalto a signé beaucoup de nouvelles affaires contre des concurrents sérieux et respectables. Ces clients ont choisi nos partenaires et notre solution en connaissance de cause. Aujourd'hui, nous comptons une dizaine de partenaires majeurs dans notre écosystème.

Qu'entendiez-vous par « des vents contraires » ?

2010 n'a pas été une année toujours forcément très facile pour Divalto. Par exemple, nous avons dû gérer notre séparation à l'amiable avec Prodware, dont nous avons été moteur. Nous avons aussi dû gérer l'intégration d' **Idylis** . D'ailleurs, le léger retrait à 2,3 millions d'euros de notre résultat d'exploitation inclue les pertes significatives issues du rachat d' **Idylis** .

Avez-vous bouclé l'intégration de l'éditeur **Idylis** ?

Oui. Nous avons même fait mieux puisque nous avons réussi le redressement d' **Idylis** , qui a enregistré son premier mois bénéficiaire en février 2011, et sans tailler dans les effectifs.

Que vous a apporté **Idylis** ?

Idylis nous apporte la première vraie offre de gestion vendue en mode Saas.

Idylis n'est-il pas confronté à rude concurrence avec les investissements des Cegid, Microsoft, Sage, Sap, etc. dans le Saas ?

Certes, mais sa solution est déjà opérationnelle depuis des années. Ce qui n'est pas forcément le cas des éditeurs que vous avez cité. Je suis même ravi que les autres éditeurs investissent autant dans une offre Saas, car cela doper les ventes d' **Idylis** !

Le Saas va-t-il s'imposer rapidement dans la vente des licences de progiciels ?

A court terme, je crois dans une approche mixte pour les PME, mais à 100% cloud pour les TPE.

Divalto envisage-t-il de réaliser de nouvelles acquisitions en 2011 ?

Divalto a consolidé en 2010 notre business et nous sommes de nouveau à l'écoute du marché pour penser à d'éventuelles acquisitions.

Quels sont les challenges pour Divalto et son réseau en 2011 ?

Notre problématique en 2011 est de recruter davantage de partenaires pour Divalto bien sûr, mais pour **Idylis** surtout, car cet éditeur travaillait à 100% en direct.

Quelles typologies de partenaires recrutez-vous pour **Idylis** à l'occasion de votre Tour de France ?

Pour **Idylis**, nous recrutons surtout des revendeurs de proximité ou des ISV, pour qui il est pertinent de coupler leurs offres avec sa solution de paie et de comptabilité.

Pourquoi avez-vous besoin de recruter également pour Divalto ?

Car notre positionnement produit a beaucoup changé. Ainsi, notre ERP Divalto n'adresse plus uniquement les PME de 30 à 500 postes, jadis notre segment de référence. En effet, suite au rachat d' **Idylis**, Divalto intéresse également les TPE, et nous adressons la clientèle des experts comptables. Nous allons accentuer cette diversification et verticalisation métiers de notre réseau. Nous devons donc enrichir l'écosystème de Divalto, que nous avons déjà étoffé en 2010, surtout dans l'univers IBM.