

La PME en herbe - Alsace

Divalto veut exporter ses logiciels de gestion

Spécialisée dans l'édition de logiciels de gestion intégrée pour les PME, la société a restructuré son capital et espère doubler son chiffre d'affaires.

À STRASBOURG

Maurice Vallet, président fondateur de Divalto, a soigneusement préparé sa sortie en 2006. L'entreprise d'édition de logiciels de gestion qu'il dirigeait seul depuis 1982, sans apport financier extérieur, a ouvert son capital au fonds patrimonial d'investissement Before.

Après avoir participé à la reprise de Léon de Bruxelles, le fonds devient l'actionnaire de référence de Divalto avec 35 % des parts. Jean-Charles Deconinck, président du directoire de Generix, dont Before est également actionnaire, entre au conseil de surveillance de Divalto. Thierry Meynlé, directeur commercial, accède à la direction générale et prend 33 % du capital par LBO (rachat avec effet de levier), Maurice Vallet en conservant 32 %.

8.000 ENTREPRISES ÉQUIPÉES

« Notre image d'entreprise familiale a parfois été un frein au développement. Les grands clients se sont inquiétés de notre pérennité », reconnaît Maurice Vallet, dont la gamme de logiciels équipe 8.000 entreprises en France. La personnalisation des fonctions de suivi de production, de comptabilité ou de gestion de la paie permet d'offrir des configurations sur mesure à des PME industrielles, à des commerces ou à des sociétés de services jusqu'à 500 salariés. « L'investissement en R&D passera de 15 % à 20 % du chiffre d'affaires, annonce Thierry Meynlé. Nos efforts en 2007 seront consacrés à la traduction, afin d'accompagner les plus gros clients à l'étranger. » L'export re-

présente moins de 1 % du chiffre d'affaires. Le marché allemand, pourtant saturé, est une cible prioritaire. Cette transmission intervient en pleine période de croissance pour Divalto. Les ventes de licences ont doublé en trois ans. Concurrent de Sage ou de Microsoft, l'éditeur diffuse trois déclinaisons de son produit historique via une centaine de revendeurs indépendants.

Exposé aux risques de la concentration du secteur, Divalto bénéficie avec son actionnaire Before d'une solide assise financière : le fonds gère 60 millions d'euros d'actifs, et Louis de Montalembert, directeur, se dit « prêt à apporter les moyens supplémentaires d'une croissance externe ».

Pour doubler son chiffre d'affaires en cinq ans, l'éditeur renforcera ses équipes de téléprospection, mais exclut pour le moment de procéder à des ventes en direct.

CARTE D'IDENTITÉ

Activité : édition de logiciels de gestion pour les PME.

Date de création : 1982.

Siège social : Strasbourg.

CA 2006 (€) : 7,5 millions d'euros.

Effectifs : 52 salariés.

STIMULER LA CONCURRENCE

De nouveaux intégrateurs seront approchés, sans exclusivité géographique, pour stimuler la concurrence et la spécialisation. Ils pourront, après certification, procéder à des développements du logiciel sur des cibles particulières telles que les opticiens, les décolleteurs ou les entreprises de bâtiment.

Divalto entend investir davantage dans le marketing pour renforcer sa notoriété. « Le marché français est encore sous-équipé en logiciels de gestion. Les PME sont frileuses face au changement en matière informatique. Autour de 10 salariés, elles estiment à tort qu'un logiciel de comptabilité d'entrée de gamme est suffisant, note Thierry Meynlé. Dix revendeurs privilégiés passeront au-delà de 500.000 euros de chiffre d'affaires. Dans la configuration actuelle, toute vente additionnelle représente de la marge pure. »

L'entreprise affiche 13 % de rentabilité nette, mais consacra la moitié de ses bénéfices au remboursement de sa dette sur sept ans.

OLIVIER MIRGUET

