

Entzheim / Édition de progiciels de gestion

Divalto a cartonné en 2008

L'éditeur alsacien de progiciels de gestion intégrée Divalto a franchi l'an dernier le cap des 10 millions d'euros de chiffre d'affaires, en progression de 34%, et de 18% à périmètre constant.

Le rachat, début 2008, de l'activité de progiciels du Centre technique de décolletage à Cluses aura non seulement boosté l'activité de la PME informatique d'Entzheim, mais aussi ses performances sur un marché devenu plus difficile et qui n'affiche plus qu'une progression de 3 à 4%. De signe de ralentissement, Thierry Meynlé, le directeur général de Divalto, n'en décèle pas chez lui, dans son carnet de commandes. « Mais nous sommes prudents pour 2009 car notre visibilité s'est réduite », commente toutefois le dirigeant. R'D, vecteur de croissance Pour autant, il espère au minimum maintenir son niveau d'activité actuel. Sa prudence tient surtout à l'environnement économique : « On a vu des projets gelés, retardés ou décalés, des clients déposer le bilan ». Mais la crise

est aussi faite d'opportunités. Et Divalto, clairement, n'exclut pas de réitérer l'une ou l'autre opération de croissance externe au second semestre 2009. « Nous sommes à l'écoute, nous sommes en veille », lâche Thierry Meynlé. En attendant, il s'attache à consolider son groupe, dont les effectifs ont augmenté l'an passé de 35%, passant à 74 personnes. « Plus de la moitié de nos équipes se concentrent sur la recherche et le développement, un pôle stratégique qui engloutit plus de 30% de notre chiffre d'affaires », indique le DG. De fait, la R'D a été, depuis l'origine de Divalto en 1982, un formidable vecteur de croissance. Une nouvelle version de son ERP pour PME et PMI, avec des avancées fonctionnelles significatives, va d'ailleurs être mise sur le marché prochainement. Et dans le sillage de 2008, le groupe compte élargir son portefeuille vers des entreprises de taille plus grande. Parmi les 393 nouveaux clients qui ont rejoint Divalto l'année dernière, quatre

ont une dimension internationale, dont une puissante firme du secteur de l'étanchéité, en l'occurrence le Strasbourgeois Soprema, un groupement de 120 sociétés et un autre groupement de professionnels de la santé. A eux seuls, ces quatre poids lourds auront généré la vente de plus de 2 000 licences. L'arrivée de cette clientèle de grosses entreprises explique aussi le bond (+24%) du résultat d'exploitation 2008 qui a atteint 2,8 millions d'euros, ainsi que du résultat net qui fait apparaître un niveau de rentabilité de 17%.

Christian Lienhardt