

Divalto : « Absorber Stradivalto va faciliter le recrutement de partenaires »

Plus de 18 mois après son MBO et l'adossement à un fonds d'investissement, l'éditeur d'ERP pour PME-PMI vient de faire l'acquisition de l'activité édition du Centre Technique du Décolletage, spécialisée dans l'industrie et la sous-traitance. Divalto se dote ainsi d'une part d'une offre verticale dans les métiers de l'industrie mécanique et de la sous-traitance d'autre part, de modules qui viendront compléter son offre de gestion de la qualité et gestion de la documentation, explique Thierry Meynlé, directeur général.

CTDEC avait développé sur les technologies Divalto un ERP Stradivalto dédié aux industriels et sous traitants. Certaines fonctionnalités comme la planification du planning de production seront reprises dans Divalto Standard. Au sein de cet ERP Stradivalto existaient également deux modules qui intéressaient particulièrement Divalto, de gestion de la qualité et de gestion de la documentation qui, souligne Thierry Meynlé « *intéressent toutes les entreprises* ». Ils étaient d'ailleurs référencés parmi les « *produits compagnon* » de l'éditeur mais vont désormais devenir des produit Divalto, ce qui devrait faciliter leur commercialisation par les partenaires.

Divalto intégrera une dizaine de personnes issues du CTDEC, ce qui porte son effectif à 70 personnes

Accélération

Pour Thierry Meynlé, cette opération illustre la volonté de développement de Divalto, qui n'avait pas fait d'opération de croissance externe depuis la fin des années 80. Ce qui ne l'a pas empêché d'afficher régulièrement des taux de croissance à deux chiffres. L'an dernier, la société a enregistré une hausse de 20% de ses ventes de licences, avec un chiffre d'affaires de 7,6 M€ et une progression de 50% de son résultat d'exploitation. L'acquisition devrait permettre d'accélérer cette croissance et Divalto s'est fixé un objectif de chiffre d'affaires de 10 M€ en 2008. Ce n'est pas tant le chiffre d'affaires de l'activité rachetée qui contribuera à cette accélération - il n'est que de 0,5 M€ - que les offres complémentaires qui en découleront, et pourront séduire de nouveaux partenaires et de nouveaux clients. Toutefois, l'offre verticale pourrait faire l'objet d'une certification complémentaire du fait de sa spécificité, indique Thierry Meynlé.

Divalto compte actuellement 150 partenaires, un chiffre en progression malgré les consolidations dans le secteur, qui ont touché l'an dernier 9 partenaires Divalto. « *L'acquisition va nous prendre du temps mais ne nous détourne pas de notre objectif qui est de faire croître notre écosystèmes* », souligne Thierry Meynlé. Selon lequel, avoir absorbé Stradivalto « *va faciliter le recrutement de partenaires en rendant plus attractif de travailler avec Divalto* », du fait d'une offre plus complète.

Sans chercher à racheter des bases installées, Divalto pourrait faire d'autres acquisitions destinées à compléter son offre.