

ALSACE/INFORMATIQUE

Divalto lorgne les grands comptes

En s'adaptant aux besoins d'une clientèle élargie, l'éditeur de logiciels de gestion espère **TRIPLER SON ACTIVITÉ**.

MAURICE VALLET, fondateur de Divalto en 1982, est parti à la retraite. Sorti en deux temps, l'ancien dirigeant a invité le fonds parisien Pléiade Investissement à son capital en 2006, avant de céder 32 % des parts restantes à ses salariés, au début de cet été. « Divalto vient de connaître sept années de croissance consécutives dans l'édition de progiciels de gestion, rappelle Thierry Meynlé, directeur commercial devenu président de cette entreprise de 75 salariés à Entzheim (Bas-Rhin). Nous incitons nos partenaires à verticaliser notre offre, dans une approche par métiers. » La reprise pour 1 million d'euros de l'activité progiciels du Centre technique du décolletage, à Cluses, en Haute-Savoie, marque un premier pas dans cette direction. EBC, distributeur rémois de la gamme Divalto, va prospecter le monde



viticole. D'autres intermédiaires régionaux cibleront les opticiens ou les entreprises du bâtiment.

Divalto, qui a réalisé 10,1 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2008, veut concurrencer des éditeurs renommés, tels Sage, Microsoft ou SAP. Mais il peine à vendre des licences aux grands comptes, inquiets de la pérennité d'un partenaire ré-

LE DIRIGEANT, THIERRY MEYNLÉ, VISE UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 11 MILLIONS EN 2009.

gional. Pour tripler sa clientèle (300 entreprises utilisatrices en 2009), Divalto a rendu ses logiciels compatibles avec la plateforme IBM iSeries, qu'il considère comme un standard d'exploitation des systèmes informatiques dans les grandes entreprises. « Cette adaptation autorisera entre 1 et 2 millions d'euros de revenus supplémentaires par an », annonce Thierry Meynlé. Sur un marché en recul, où SAP reconnaît 34 % de recul des ventes de licences début 2009, Divalto affiche 1 % de croissance semestrielle. « Avec le fabricant de fils à bro-

der DMC à Mulhouse, qui se sépare de SAP, et le spécialiste de l'étanchéité du bâtiment Soprema, à Strasbourg, nous venons d'équiper 500 postes dans deux grandes entreprises de la région, se réjouit le dirigeant. Et nous avons pris goût à la croissance externe. »

Toujours soutenu par le fonds Pléiade Investissement et présent (22 % du capital) dans le LBO organisé pour la sortie du fondateur, le jeune dirigeant a élaboré un business plan prudent, à 11 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2009. « L'entreprise est peu endettée, mais elle réalise 15 % de rentabilité nette. Nous investirons 30 % de la masse salariale en recherche et développement. Nous développerons l'export dans les pays francophones », annonce Thierry Meynlé.

OLIVIER MIRGUET, À STRASBOURG