

INTERVIEW - Thierry Meynle, Président du Directoire de Divalto

« Nous nous préparons à une nouvelle décennie des plus dynamiques »

Investissements importants en R&D, ouverture au monde IBM, montée au capital des managers et salariés... Porté par une nouvelle équipe dirigeante, cet éditeur de progiciels de gestion a engagé une politique de développement forte pour positionner durablement son ERP sur le marché des Pme-Pmi. Thierry Meynle, le nouveau président du Directoire de Divalto, nous présente les principales composantes de cette stratégie, dont les dernières étapes seront divulguées au premier semestre 2010.



Divalto vient d'annoncer un chiffre d'affaires consolidé de 9,9 millions d'euros pour 2009, en progression de +1% par rapport à l'année précédente. Etes-vous satisfait de ce résultat ?

Dans un contexte économique concurrentiel et tendu, marqué par une baisse significative du marché des ERP, nous avons réussi à générer un chiffre d'affaires consolidé en progression pour la huitième année consécutive. C'est donc plutôt une bonne année pour Divalto, même si, avec 1 % de croissance, nous sommes loin des 34 % de progression enregistrés en 2008. Il y a un an, nous tablions d'ailleurs sur une hausse un peu plus importante de nos ventes, mais nous ne pouvions pas imaginer que le marché serait si dur. Nous nous en sortons donc plutôt bien comparé à d'autres éditeurs comme SAP, par exemple, qui a vu ses ventes de licences fondre de près de ... 40 % en un an !

L'année 2009 marque un tournant dans l'histoire de Divalto, avec le départ de Maurice Vallet, son président et fondateur. Comment l'entreprise s'est-elle

préparée à ce changement ?

Le management a pris progressivement le relais de la famille fondatrice. Le départ en retraite de Maurice Vallet et de son épouse, directrice de la R&D, s'est donc fait en douceur, après une période de transition de trois ans. En 2006, Maurice Vallet avait déjà ouvert le capital de l'entreprise à ses collaborateurs (33 %) et à une holding d'investisseurs (35 %). Nous avons procédé, cette année, à un MBO (Management Buy- Out) secondaire et à une nouvelle montée au capital des managers et des salariés, auxquels le fonds Pléiade Investissement a renouvelé sa confiance. Nous avons également créé un comité de recherche et développement, composé de quatre membres, dont un directeur chargé de la prospective produits.

L'automne 2009 a également été riche en annonces, avec l'ouverture de Divalto au monde IBM et la sortie de la version 6.2 de votre ERP. Qu'est ce que ces nouveautés vont apporter à l'entreprise ?

En septembre dernier, nous avons, en effet, officialisé le portage de notre ERP Divalto sur base IBM DB2 et annoncé sa disponibilité en natif en environnement IBM i (anciennement OS/400) sur la plate-forme IBM Power Systems. Jusqu'alors, Divalto était disponible, pour les SGBD, sous SQL Server de Microsoft et sous Oracle Database 11g et, pour les OS, sous Windows et sous Linux. Avec ce troisième environnement, il devient donc la seule solution de gestion fonctionnant sur 95% des plateformes des Pme-Pmi. En fin d'année, nous avons également finalisé la version 6.2 de notre ERP qui s'enrichit de quatre nouveaux modules intégrés (Divalto Qualité, Divalto Documentation, Divalto Processus et Divalto Saisie Atelier) ainsi que de 287 nouvelles fonctionnalités. En termes de couverture fonctionnelle, nous avons ainsi aujourd'hui une véritable bête de course, qui n'a pas d'équivalent sur le marché des Pme-Pmi. Et ce n'est qu'un début, puisque nous ferons d'autres annonces majeures en termes de produits dans tous les prochains mois.

Comment financez-vous toutes ces développements ? Et quelles sont les conséquences sur votre résultat net ?

Divalto investit aujourd'hui 30 % de son chiffre d'affaires en recherche et développement, contre 20 % auparavant. C'est un effort important, qui pèse bien sûr sur notre résultat net, qui (hors éléments exceptionnels) devrait s'inscrire en léger retrait d'environ 5% en 2009. Un ratio dont nous restons satisfaits face au marché et aux projets engagés et à venir, car cette stratégie, basée sur le long terme, devrait nous assurer une décennie des plus dynamiques.

Justement, quels sont vos projets à court et à moyen terme ?

L'objectif de Divalto est de couvrir tout le marché des Pme-Pmi, de 10 à 1000 salariés, avec un focus particulier sur les entreprises de 200 à 1000 salariés. En 2009, nous avons fait un grand pas vers le haut de ce marché avec le lancement des quatre nouveaux modules intégrés à notre ERP. Et nous allons continuer en 2010. Mais, nous voulons aussi rester très présents sur le bas du marché. Nous travaillons donc à l'amélioration et à la simplification de notre offre dédiée aux petites entreprises. Nous sommes également en recherche active de croissance externe. L'acquisition du CTDEC en 2008 nous a ouvert de nouveaux marchés dans les métiers de l'industrie mécanique et de la sous-traitance. Nous souhaitons poursuivre dans cette voie, en absorbant des structures plus petites pour avancer plus vite.

Propos recueillis par Christiène Brancier

L'Œil Expert, 16 mars 2010

Mis en ligne le 16/03/2010