



Divalto

CRM | ERP pour PME et ETI



3 — ÉDITORIAL :
DIVALTO AUX CÔTÉS
DES PME ET ETI

4 — DIVALTO CHAMPION
FRANÇAIS DE L'ERP
ET DU CRM

5 — DIVALTO
#VISIONNAIRE PAR
INSTINCT

6 — DIVALTO INFINITY
L'ERP POUR PME
ET ETI

7 — DIVALTO WEAVY
LE CRM CONNECTÉ
AU TERRAIN

8 — DIVALTO
DANS LE CLOUD

9 — DIVALTO
UN CONCENTRÉ DE
TALENTS

10 — DIVALTO
FICHE DESCRIPTIVE



Éditorial :

Divalto aux côtés des PME et ETI

"Divalto est le champion français du CRM et de l'ERP. Nous accompagnons aujourd'hui plus de 12 000 entreprises dans leur développement. La satisfaction de nos clients est notre plus grande fierté et notre principale source de motivation.

Un savoir-faire reconnu

Divalto est une longue histoire dans la très courte échelle de temps du monde informatique, mais c'est avant tout un état d'esprit intangible et une forte détermination. Depuis sa création en 1982, Divalto n'a qu'un seul et unique but : permettre aux PME et ETI d'augmenter leurs performances.

Les vicissitudes du marché n'ont en rien entaché notre volonté. Bien au contraire ! Nos ambitions de croissance nous mènent à être toujours sur le terrain au plus proche de nos utilisateurs.

Nos logiciels de gestion ERP et CRM sont modernes, fonctionnellement riches et à la pointe de la technologie. Ils se réinventent en permanence pour toujours plus de puissance et de simplicité d'utilisation.

Notre leitmotiv : la performance des PME et ETI

Nous sommes convaincus que c'est en les dotant de systèmes innovants et agiles que nous allons aider les entreprises à relever les défis de la digitalisation. Nous préparons l'avenir et investissons en R&D pour l'évolution de nos offres. Le dialogue avec nos utilisateurs est permanent.

Chez Divalto, nous avons le gène de l'innovation, l'esprit d'entreprendre et le sens de l'engagement."

Thierry MEYNLÉ - Président de Divalto

Divalto, champion français de l'ERP et du CRM

En 1982, un pionnier nommé Maurice VALLET créait une entreprise dédiée à l'informatisation des PME. De cette organisation sont nés les premiers programmes de comptabilité et de gestion de l'entreprise.

37 ans plus tard, le même esprit visionnaire et performant inspire les héritiers directs de cette entreprise devenue le 1^{er} éditeur français d'ERP et de CRM pour PME et ETI.

L'expertise

Divalto conçoit des outils de pilotage puissants et vecteurs de performance.

Nos solutions sont adaptées à toutes les entreprises (PME-PMI et ETI) quel que soit leur secteur d'activité et répondent à de nombreuses problématiques.

De nouveaux horizons avec le CRM

Divalto a su prendre les bons virages et les tournants stratégiques pour faire face à de nouveaux défis.

Audacieux, Divalto s'est lancé sur le marché du CRM en acquérant successivement l'activité mobilité et collaboratif de RBS en 2013, puis en 2015, SwingMobility, le leader français de la mobilité. Ces rachats stratégiques positionnent Divalto sur un marché riche en opportunités.

Un éditeur fort de son modèle indirect

Quand beaucoup s'éloignent du terrain et du quotidien de leurs intégrateurs, Divalto a fait le choix d'un modèle clairement indirect basé sur des partenariats gagnant-gagnant et sans conflit d'intérêts avec ses distributeurs.

Ce modèle lui permet de conjuguer agilité et puissance. Il distribue ses solutions via des partenaires sur l'ensemble du territoire métropolitain, dans les DOM-TOM et à l'international. Divalto s'appuie sur un réseau d'intégrateurs cohérent et doté de synergies très importantes. On parle de l'écosystème Divalto. 2 000 experts travaillent autour de Divalto dans l'écosystème pour un CA global évalué à 220 millions d'euros par an.



L'ADN Divalto fait notre force ainsi que celle de nos partenaires et utilisateurs

#VISIONNAIRE

Divalto se distingue par sa capacité à créer, à innover. Preuve en est des offres CRM et ERP universelles qui couvrent un spectre extrêmement large de besoins.

#PÉRENNE

Avec déjà plus de 35 ans d'existence, Divalto est reconnu comme un acteur puissant et influent sur le marché.

#HUMAIN

Divalto crée de vraies relations de confiance avec ses collaborateurs, ses clients et l'ensemble de son écosystème.

#PERFORMANT

Divalto s'est construit sur la culture de la performance et met tout en œuvre pour assurer celle de ses utilisateurs.



#VISIONNAIRE PAR INSTINCT

Nous aimons le mouvement de la vie et le silence de la nuit :
réfléchir, avancer alors que les autres dorment.

Observer le monde, observer les gens. Mobiles, nomades, impatients : tout doit aller vite, immédiatement. **Prendre le recul nécessaire** malgré l'agitation ambiante. **Garder la tête froide** et aiguïser notre esprit critique pour déterminer la bonne direction à prendre. **Surprendre** par la perspicacité et la justesse des innovations technologiques. Etre là où personne ne nous attend : éclairé, vif, presque animal ... Divalto, visionnaire par instinct.

Divalto infinity

L'ERP pour PME et ETI

Divalto infinity privilégie l'expérience utilisateur grâce à une ergonomie ultra-moderne. Totalement ouvert et connecté au monde de la transformation numérique, il s'interface avec toutes les composantes du système d'information telles que la messagerie, les sites e-commerce ou encore les outils CRM.

Un ERP fonctionnellement riche

Divalto infinity est une solution de gestion comprenant une multitude de fonctionnalités pour informatiser au maximum la gestion de toute entreprise. Dédié aux PME et ETI, cet ERP est le socle indispensable à leur transformation numérique. Centré sur l'utilisateur et le business grâce à une expérience utilisateur maximisée, Divalto infinity booste les performances au quotidien. Il est disponible en mode Cloud ou On-premise. C'est un logiciel ERP complet et personnalisable qui répond aux problématiques des plus simples aux plus complexes.

Un ERP ouvert

Divalto infinity est un ERP ouvert, capable de dialoguer avec des applications tierces via des connecteurs et des Web-Services. Paramétrable, le logiciel s'adapte à tous les processus métier et à toutes les organisations. La technologie de surcharge disponible dans son outil intégré (SDK) permet d'adapter finement Divalto infinity à chaque entreprise.

Le progiciel intègre également de puissants outils d'aide à la décision. Ils permettent d'avoir une vision claire sur l'entreprise et ses clients et d'opter pour le meilleur choix possible pour le développement de son business.

Divalto infinity n'a aucune frontière, aucune limite, les informations sont consultables à tout moment, où que l'on soit.

ADAPTÉ
AU MÉTIER

SIMPLE
D'UTILISATION

DISPONIBLE
EN MODE SAAS
OU ON-PREMISE

AU CŒUR
DU SYSTÈME
D'INFORMATION



Divalto weavy

le CRM connecté au terrain

100% CLOUD

UX OPTIMISÉE

TOUT-TERRAIN

ORIENTÉ MÉTIER :
SFA & FSM



Divalto weavy est doté d'une extrême agilité, d'une architecture 100% Cloud et d'un potentiel d'évolution sans limite. La solution s'appuie sur des technologies innovantes et multiplateformes promettant la réalisation de projets Cloud de haute performance.

Le CRM qui crée du lien

Divalto weavy est le CRM tout-terrain, personnalisable et hyperconnecté. Sa raison d'être est de relier tous les acteurs de l'entreprise. Il connecte les équipes du siège, des agences avec leurs collègues du terrain et leurs clients. Il renforce la collaboration et met l'humain au centre des activités.

L'expertise métier

Divalto weavy s'inscrit dans une logique verticale autour de deux métiers : les forces commerciales ou SFA (Sales Force Automation) et les forces techniques ou FSM (Field Service Management). La grande force de Divalto weavy est son hyperadaptation aux usages de ces métiers grâce à l'expertise de l'équipe sur les besoins spécifiques de ces entreprises.

Un CRM multiplateformes

Dans Divalto weavy, tout a été pensé pour une utilisation la plus intuitive et la plus fluide possible. Cela commence par une prise en charge des principaux systèmes du marché (Microsoft Windows, Apple iOS, Google Android). Le CRM web a été conçu spécifiquement pour un usage bureau. L'application mobile, quant à elle, a été développée pour une utilisation sur terminaux mobiles (ordinateur portable, tablette, tablette hybride, smartphone, terminal tactile endurci) pour le terrain.

L'ouverture

À la pointe de la technologie, fonctionnellement riche et d'une grande adaptabilité, Divalto weavy est également ouvert. Il dialogue avec de nombreuses applications tierces (marketing automation, plateforme emailing, tracking web, etc.) et de l'iOT. Ces outils rendent le CRM encore plus puissant et intelligent et offre de nouvelles perspectives à la relation client. La solution est compatible avec tous les logiciels de gestion du marché dont Divalto infinity mais également ceux de Cegid, Infor, Microsoft, Sage, SAP.

Divalto dans le Cloud

Le Cloud et toutes les technologies associées sont en train de transformer en profondeur notre façon de penser, de travailler, de partager, de prévoir et de développer son activité.

Ce n'est pas un phénomène de mode mais une nouvelle manière de consommer permettant une plus grande agilité et flexibilité. C'est également un moyen de mutualiser les coûts, de réduire certains investissements et d'aligner son modèle de coût sur son activité.

Chez Divalto, nous n'appréhendons pas le Cloud comme une finalité mais comme une composante de la transformation numérique des sociétés.

Il fait partie des moyens que les entreprises peuvent mettre en place pour atteindre leurs objectifs ; c'est-à-dire devenir plus performantes et plus ouvertes grâce aux nouvelles technologies afin de pérenniser et de développer leur business.

De la licence au Cloud, une transition réussie pour Divalto

Aujourd'hui, les logiciels ou services informatiques peuvent techniquement être accessibles sous deux formats :

- via des licences d'exploitation d'un logiciel ou "On-premise" : celui-ci est installé physiquement sur l'ordinateur de l'utilisateur et utilisable pendant toute la durée de sa licence.
- en mode "Cloud" ou "SaaS" (Software as a Service), le logiciel, commercialisé sous forme d'abonnement, est installé sur un serveur en ligne où l'utilisateur dispose d'un accès personnel sécurisé via une simple connexion internet. Le logiciel en mode Cloud est utilisable simultanément par différents membres d'une équipe et depuis n'importe quel terminal connecté à internet : ordinateur, mobile, tablette, etc. sans se soucier des mises à jour, de la maintenance, des sauvegardes, etc.

Les attentes du marché

Divalto observe une évolution constante du marché et une accentuation de la demande. Des cabinets spécialisés en nouvelles technologies tels que Gartner relèvent les mêmes tendances : l'acquisition de solutions en mode Cloud fait partie des Top priorités d'investissements des DSI.

Une orientation en constante progression depuis plusieurs années.

Et pour cause, les dirigeants voient dans ces nouvelles technologies de véritables axes de développement de leurs activités grâce à des gains de temps, à l'amélioration de la relation client et à la création de nouveaux services.

Le savoir-faire Cloud de Divalto

Dès 2010, Divalto a identifié le potentiel du Cloud et anticipé son développement en rachetant idylis, le pionnier des solutions de gestion en mode Cloud. Divalto a réaffirmé cet axe de développement de son activité en 2015 en faisant l'acquisition de SwingMobility, application de mobilité pour commerciaux et techniciens en mode Cloud. Grâce à ces solutions, Divalto a acquis des savoir-faire liés au Cloud et en maîtrise les impératifs. À ce jour, l'éditeur réalise déjà 20% de son chiffre d'affaires sur le Cloud. Un pourcentage significatif en comparaison avec les autres éditeurs historiques.

Divalto innove pour commercialiser des offres SaaS en indirect

Depuis son origine, Divalto a opté pour un modèle de commercialisation indirect novateur laissant une maîtrise totale à ses partenaires. Il était essentiel pour Divalto de continuer dans cette voie et d'intensifier la commercialisation de ses solutions en mode SaaS et ce toujours en indirect via son réseau de partenaires.

Divalto propose à son réseau un Cloud 100% indirect rentable et sans conflit d'intérêts avec l'éditeur.

Divalto a développé un partenariat fort et stratégique avec IBM Cloud* pour proposer à ses utilisateurs et partenaires un environnement Cloud sécurisé.

Par cette ouverture, l'éditeur emmène et accompagne son réseau de distribution dans l'évolution incontournable du marché vers le SaaS et permet aux intégrateurs, SSII, VAR** et revendeurs de se concentrer entièrement sur les besoins métier de leurs clients.

**Divalto a signé en 2014 un partenariat avec IBM Cloud*

***VAR = Valued-added reseller = SSII*



Divalto un concentré de talents

Divalto est composé d'une équipe de 250 collaborateurs. Des hommes et des femmes aux compétences et talents complémentaires. #ENSEMBLE, nous faisons de grandes choses.

Divalto est une entreprise en constante évolution. L'intégrer c'est prendre part à un collectif fort.

Les collaborateurs s'investissent et ont envie de faire bouger les choses. Le marché se développe, nos ventes explosent, nous avons besoin de renfort !

Divalto, des valeurs affirmées et partagées

#ENSEMBLE

Nous prenons le recul nécessaire à l'analyse des situations. Nous mettons notre travail et nos connaissances au service du collectif.

#AUDACIEUX

Chez Divalto, nous savons penser "différent" et osons remettre en cause le statu quo. Nous percevons les opportunités d'un changement.

#RESPONSABLE

Nous sommes acteurs du rayonnement de Divalto. Nous assumons nos actes et agissons en conscience dans le respect de notre environnement commun.

#ESPRIT D'EXCELLENCE

Nous visons le travail d'excellence et le respect des délais. Nous sommes force de propositions et contribuons aux ambitions de Divalto.

Choisir Divalto, c'est intégrer une entreprise qui a à cœur d'accompagner le développement personnel et professionnel de ses collaborateurs !



37 ANS D'EXPÉRIENCE

250 COLLABORATEURS

26,5 M€ DE CA EN 2018

12 000 ENTREPRISES CLIENTES

30% DU CA INVESTIS EN R&D

+100 VAR LABELLISÉS

Divalto

fiche descriptive

"Notre monde et en particulier le monde des entreprises vit une transformation numérique. Pour s'adapter, il compte sur nous, créateurs de solutions de gestion innovantes. Je conçois Divalto comme l'interlocuteur des dirigeants ; un partenaire agile et à l'écoute, qui a pour vocation de les emmener au succès."

Thierry MEYNLÉ - Président

Adaptés à toutes les problématiques et à tous les secteurs, les logiciels Divalto infinity et Divalto weavy sont appréciés pour leur puissance, leur innovation et leur adaptabilité.

Présent à l'international via son réseau de partenaires, Divalto possède également des filiales en Suisse, en Allemagne et au Canada. Son identité, son audace et son attachement au "made in France" en font un acteur qui crée la différence.

La stratégie de Divalto

Divalto amorce un changement de cap dans sa stratégie avec un plan de développement ambitieux à 5 ans, basé sur 4 principaux piliers :

- L'orientation métier et la verticalisation.
- L'UX avec des produits toujours plus proches des utilisateurs.
- Un modèle de distribution toujours indirect.
- La transformation de l'ensemble des offres et du modèle vers le SaaS.

Notre volonté ? Offrir au marché des produits standardisés au plus proche des besoins des PME et ETI en tirant le meilleur de la technologie.



VOUS ÊTES
étudiants
ET VOUS
PORTEZ UN
projet solidaire ?

Concours
Solidaire /
étudiants

Divalto **C·A·R·E·IT**
COLLECTIF / AUDACIEUX / RESPONSABLE / EXCELLENCE / INITIATIVE / TALENT

N'attendez plus pour **participer** !
Pour plus d'infos, rendez-vous sur :
www.divaltocareit.com

Divalto

CRM | ERP pour PME et ETI

Siège : 11, rue Icare - Aéroparc - 67960 Entzheim | **France**
T. +33 (0)3 88 64 50 60 | F. +33 (0)3 88 64 50 70

Chemin des Chalets 9 - CH-1279 Chavannes-de-Bogis | **Suisse**
2325 Rue Centre #105 - QC H3K1J6 Montréal | **Canada**

info@divalto.com - www.divalto.com