

Naissance d'une
nouvelle solution IT

DOSSIER DE PRESSE DIVALTO



L'éditorial d'Eric VOLLE

Directeur marché CRM

La transformation digitale est un levier de croissance important mais c'est aussi une vraie révolution qui bouleverse et chamboule tout sur son passage : les usages, les relations, les organisations, le business, etc.

L'arrivée des plateformes e-commerce a complètement remis en cause le métier des commerciaux. De preneurs de commandes, ils deviennent des conseillers dont le rôle est d'apporter une vraie valeur ajoutée à leurs clients.

L'IoT a ouvert un univers dans lequel les objets deviennent « intelligents ». Leur capacité à collecter des informations et à les analyser a créé de nouvelles opportunités pour les entreprises.

Dans le secteur de la maintenance, les techniciens qui travaillaient jusqu'alors en mode préventif sont maintenant en mesure d'intervenir de manière prédictive et ainsi d'apporter un service de plus haute qualité.

Les relations entre les travailleurs nomades et leurs collègues sédentaires ainsi que leurs interactions avec les clients, prospects, fournisseurs et autres acteurs tiers en lien avec l'entreprise ont également subi cette même mutation.

C'est pour permettre aux PME et ETI de relever ces nouveaux défis et saisir les opportunités générées par la digitalisation que Divalto lance sa nouvelle solution : le CRM Divalto weavy.

Divalto weavy se positionne comme l'outil au service de leur transformation. Il est au cœur de la relation client et s'affirme comme une fonction clé de l'efficacité et de la productivité globale des entreprises.

**"Divalto weavy est le CRM
de toute l'entreprise."**

C'est un vrai changement de cap !"

Eric VOLLE – Directeur marché CRM

Divalto weavy

Le CRM connecté au terrain

"Le lancement de Divalto weavy ouvre une nouvelle ère dans l'histoire de notre société. Ce projet témoigne de nos ambitions de développement en se basant sur des équipes unifiées, une approche technologique avant-gardiste et une offre repensée. De quoi apporter une vraie plus-value sur le marché et surtout d'accompagner toujours mieux nos clients."

Thierry MEYNLÉ - Président de Divalto

Divalto weavy

Divalto weavy s'inspire du verbe anglais « to weave ». Il signifie « entrelacer » ou « tisser » des liens. Il s'agit bien de l'objectif de cette solution : **créer ce fil invisible, qui relie tous les collaborateurs d'une entreprise, où qu'ils se trouvent, en mettant l'humain au centre des activités.**

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.

La solution est issue du savoir-faire d'une équipe pluridisciplinaire regroupant des experts de 2 anciens acteurs majeurs du CRM pour commerciaux et techniciens (RBS et SwingMobility) et basée sur des composants mobiles de l'offre SwingMobility.

Divalto weavy peut être considéré comme le résultat de croissances externes réussies. Des opérations stratégiques qui ont donné naissance à une nouvelle équipe de spécialistes aujourd'hui totalement intégrée.

"Six ans après le rachat des activités mobiles et collaboratives de RBS et quatre ans après l'acquisition de SwingMobility, les équipes sont aujourd'hui totalement intégrées et alignées."

Jérôme VIREY - DG Divalto

Un investissement colossal en R&D a été réalisé pour créer les fonctionnalités permettant de répondre aux besoins de toutes les fonctions de l'entreprise, et de tous les collaborateurs qu'ils soient nomades ou sédentaires (CRM web, application mobile, portail clients, API, etc.).

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.

Les forces du CRM

Divalto weavy

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.

"Nous apprécions la simplicité avec laquelle nous naviguons dans le CRM ainsi que la possibilité de l'adapter précisément à nos besoins. Nous n'avons aucun doute. Divalto weavy sera bénéfique pour le développement de notre chiffre d'affaires."

Mathieu PERIGNON

Gestionnaire du Système d'information - LEHNING

UNE UX OPTIMISÉE

Divalto weavy s'appuie sur des technologies innovantes fortement diffusées et utilisées dans le cadre des projets les plus modernes. Le CRM est également conçu à partir de nouvelles technologies de développement. L'interface utilisateur web exploite notamment le Framework Angular (Google – actuellement en version 7) et le langage Typescript (Microsoft). Angular, l'un des plus populaires Framework Javascript, permet la création de site SPA (Single Page Application) aux capacités dynamiques. Le résultat ? Une utilisation facile et une navigation fluide. Son contenu dynamique et riche s'affiche en offrant une UX très proche d'une application de bureau. L'emploi de bibliothèques tierces complète cette expérience en fournissant des rendus responsive et performants que les utilisateurs ont l'habitude de manipuler.

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

A 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 offrent de nouvelles perspectives à la relation client.



La stratégie de développement

Divalto connaît la force du réseau. Pour déployer Divalto weavy de façon optimale et s'adapter aux besoins de chaque client, l'éditeur mise une fois de plus sur un modèle de distribution indirect.

UN RÉSEAU DE PARTENAIRES 100% CRM

Un réseau de partenaires dédié à cette offre CRM est en construction.

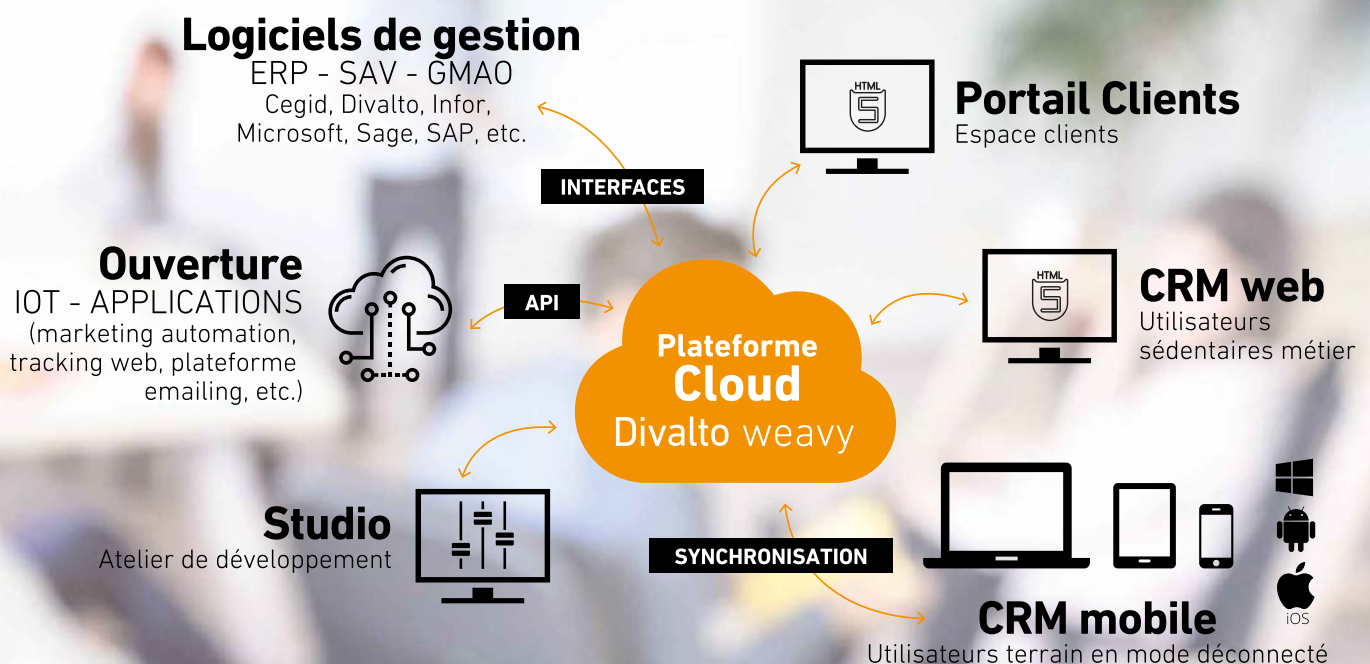
L'objectif est de travailler avec des partenaires intégrant des offres ERP du marché ; Divalto weavy étant compatible avec tous les logiciels de gestion du marché dont ceux de Cegid, Infor, Microsoft, Sage, SAP, etc.

La recherche de partenaires s'effectue :

- en ciblant des intégrateurs d'offres ERP du marché avec lesquels Divalto weavy dialogue,
- ou en sélectionnant des intégrateurs au fort savoir-faire sur le CRM qui souhaiteraient compléter leur offre grâce à notre expertise métier.

"Devenir partenaire Divalto weavy, c'est créer et apporter de la valeur ajoutée à son progiciel grâce à une offre CRM métier adapté."

Vincent GAUTIER
Directeur en Charge du Développement
G4 - intégrateur Infor



La stratégie globale à 5 ans de Divalto

Divalto amorce également un changement de cap dans sa stratégie globale. Divalto weavy s'inscrit dans le cadre de ce plan de développement ambitieux à 5 ans, basé sur 4 principaux piliers :

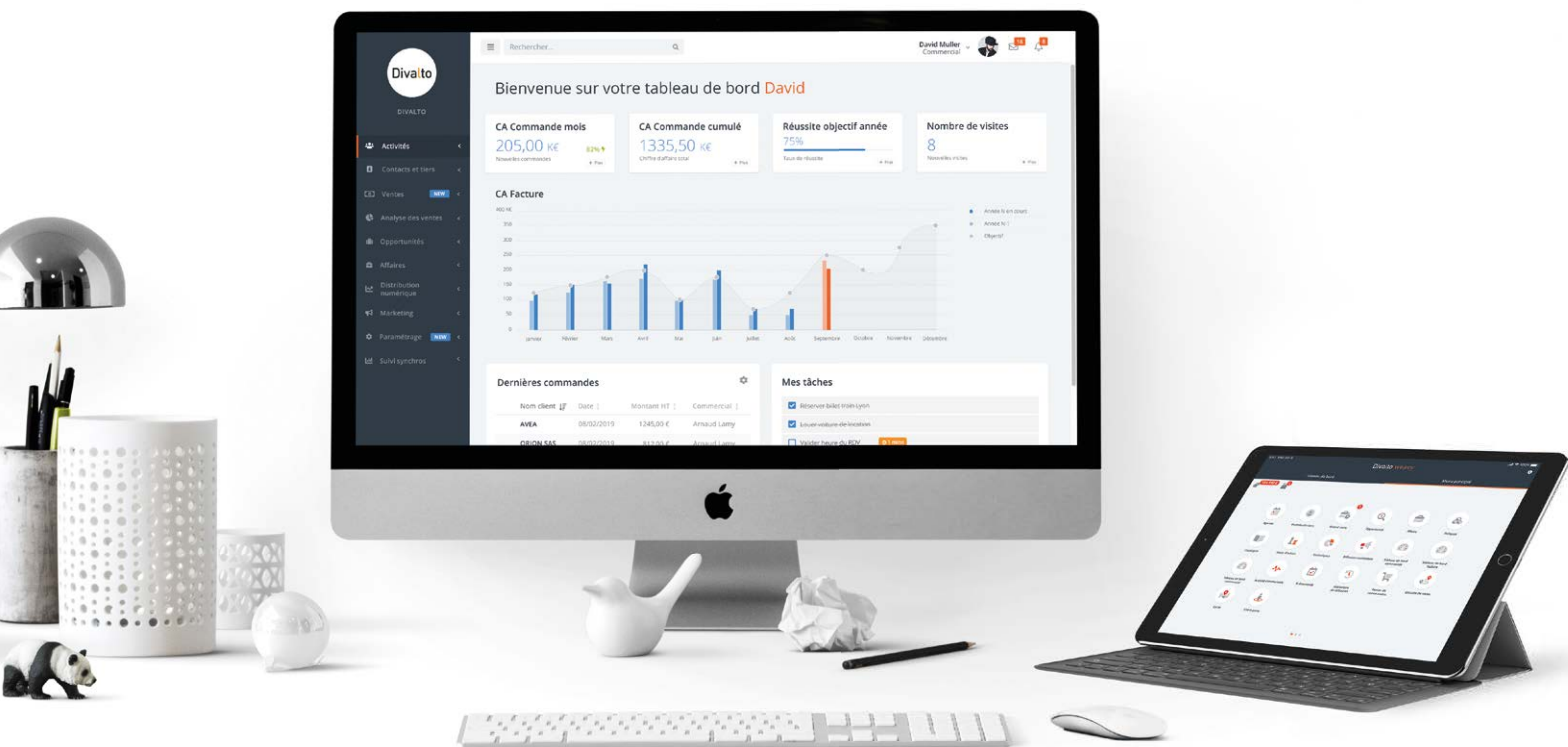
- L'orientation métier et la verticalisation.
- L'UX avec des produits toujours plus proches des utilisateurs.
- Un modèle de distribution toujours indirect.
- La transformation de l'ensemble des offres et du modèle vers le SaaS.

La naissance de cette nouvelle offre est un marqueur majeur dans l'histoire du CRM chez Divalto.

LA STRATÉGIE DE DIVALTO :
Offrir au marché des produits standardisés au plus proche des besoins des PME et ETI en tirant le meilleur de la technologie.

Divalto = ERP et CRM

Divalto se transforme et crée de vraies synergies. La volonté est d'unifier l'organisation et les offres autour de la marque Divalto. Capitaliser sur une marque forte est un gage de qualité et apporte encore plus de visibilité à l'entreprise.



Divalto

Une success story à la française

Divalto a vu le jour en 1982 sur l'initiative d'un pionnier, Maurice VALLET. Il a imaginé les premiers programmes de comptabilité et de gestion de l'entreprise. Aujourd'hui, le même esprit visionnaire règne au sein de l'entreprise, devenu un champion français des solutions CRM et ERP pour PME et ETI.

Adaptés à toutes les problématiques et à tous les secteurs, ses logiciels 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. L'éditeur envisage de passer rapidement le seuil symbolique des 300 collaborateurs.

#Visionnaire

Divalto se distingue par sa capacité à créer, à innover. Preuve en est nos 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 est un éditeur impliqué qui s'attache toujours à créer 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.

www.divalto.com



26,5M€
de chiffre d'affaires

250
collaborateurs

