

SOLUTION ERP - CRM

divalto

**PERFORMANCE ET CRÉATION
DE VALEUR POUR
DÉVELOPPER EFFICACEMENT
VOTRE ACTIVITÉ**

divalto business

A man in a blue shirt and jeans is using a handheld device in a warehouse. A woman is visible in the background. The scene is overlaid with a glowing orange network graphic.

Découvrez divalto business

- 3 Solution divalto business
- 4 Les fonctionnalités métier
- 5 Les avantages de la solution
- 6 Une richesse fonctionnelle exceptionnelle
- 8 L'écosystème applicatif
- 9 Un concentré de technologies
- 10 9 conseils pour bien déployer votre logiciel de gestion
- 11 Divalto, un éditeur français

MÉTIER | B2B | NÉGOCIANT ET FOURNISSEUR | ERP - CRM | SAAS

Solution divalto **business**

Divalto business est une solution de gestion comprenant une multitude de fonctionnalités. Elle s'adresse aussi bien aux distributeurs indépendants, qu'aux grossistes, aux groupements et adhérents, aux centrales d'achat ou aux fournisseurs ainsi qu'aux producteurs. Tous les services de l'entreprise sont concernés. Divalto business s'adresse à tous les canaux de vente : vente en ligne, magasins et entrepôts, commerciaux sédentaires et mobiles.

Les enjeux **métier**

GESTION DES CLIENTS / Historique de la relation client, catégories de clients (clients de passage, clients en compte, etc.), statistiques clients.

GESTION DES ARTICLES / Sous-références (taille/ couleur, etc.), **articles éphémères**, kits, catalogues fournisseurs, **cartographie produits (complémentaires up-selling/cross-selling et de substitution)**, projection du disponible, etc.

GESTION DES VENTES / Devis (signature électronique), commandes, bons de livraison, transports, factures, suivi des encaissements, **saisie panier**, suivi des reliquats, contremarques, taxes multiples paramétrables (DEEE, éco-mobilier, etc.), gestion des gratuits, retours clients, avis expédition client, etc.

GESTION DES ACHATS / Fonction puissante **d'aide à l'achat**, appels d'offres, réapprovisionnements, **suivi ARC et relances fournisseurs**, contrôles factures, tarifs, EDI, **fonction grand-import**, etc.

GESTION DES STOCKS / Réassorts, terminaux

mobiles industriels en entrepôts, multientrepôts, mouvements inter-agences, états des stocks en temps réel, inventaires, valorisations, etc.

GESTION DES FOURNISSEURS / Référencements, commandes, livraisons, facturations, avoirs, tarifs, échéanciers, **sous traitance négoce**, etc.

GESTION DES TARIFS / Tarifs clients, fournisseurs, promotions, remises, tarifs dégressifs, **tarifs panachés**, prix de vente dynamique, mises à jour des prix et gestion des tarifs de vente à partir du **tarif de référence**, **taux de marque**, e-paiement sur tiers, etc.

GESTION DES POINTS DE VENTE / Vente au comptoir, enlèvements, retours clients, reprises d'avoirs, gestion des linéaires.

PRISE EN CHARGE DU RÉFÉRENTIEL FAB-DIS / Importation et gestion des fichiers FAB-DIS.

KPI / REPORTING / WIDGETS / Vision 360° sur tous les services de l'entreprise.

NÉGOCIANT ET FOURNISSEUR DE FOURNITURES INDUSTRIELLES ET DU BÂTIMENT

NÉGOCIANT ET FOURNISSEUR DE PRODUITS ET ÉQUIPEMENTS À DESTINATION DES MAGASINS ET DISTRIBUTEURS



Les fonctionnalités métier

Du siège au terrain, notre solution gère l'ensemble des canaux de vente, la complexité des tarifs, catalogues fournisseurs et innovations attendus par les acteurs du secteur.

Catalogue fournisseurs

Les catalogues de références des fournisseurs, y compris les articles non référencés, sont centralisés dans la gestion commerciale pour permettre une grande réactivité sur les commandes clients. La solution simplifie la création de nouveaux articles ou les commandes ponctuelles d'articles éphémères.

Vente en ligne

La solution est ouverte et se connecte avec de nombreuses applications tierces et des sites e-commerce tels que Magento, PrestaShop, etc.

Canaux de vente

Divalto business prend en charge l'ensemble des canaux de vente : point de vente, GMS, sites e-commerce, commerciaux sédentaires et terrain, etc.

Mobilité logistique

Livraisons clients, réceptions fournisseurs, inventaire, régularisations de stock, transfert d'emplacement, vente accompagnée magasin et parc extérieur.

Gestion inter-agence

Une organisation inter-agences partage toutes les données des bases tiers, articles et stocks entre ses agences.

Aide à la vente

La solution **divalto business** embarque différentes fonctions d'aide à la vente : produit de remplacement, upselling, cross-selling, saisie d'articles éphémères à la volée, saisie rapide de contremarque en livraison directe ou indirecte, etc.

Logistique et expédition

La solution dispose de fonctionnalités d'aide à la préparation physique des livraisons. Ces fonctions sont basées sur l'affectation des stocks disponibles en fonction de différentes règles d'optimisation.

Dématérialisation et EDI

Divalto business gère les flux dématérialisés : pièces commerciales (clients et fournisseurs), archivage numérique, bulletin de paie, FAB-DIS, etc.

Stock et réappro

Notre solution permet d'optimiser la rotation de vos stocks destinés à la vente et facilite les réapprovisionnements en analysant l'historique des ventes. **Divalto business** offre une vision transversale des stocks entre les agences pour satisfaire au mieux les commandes etc.

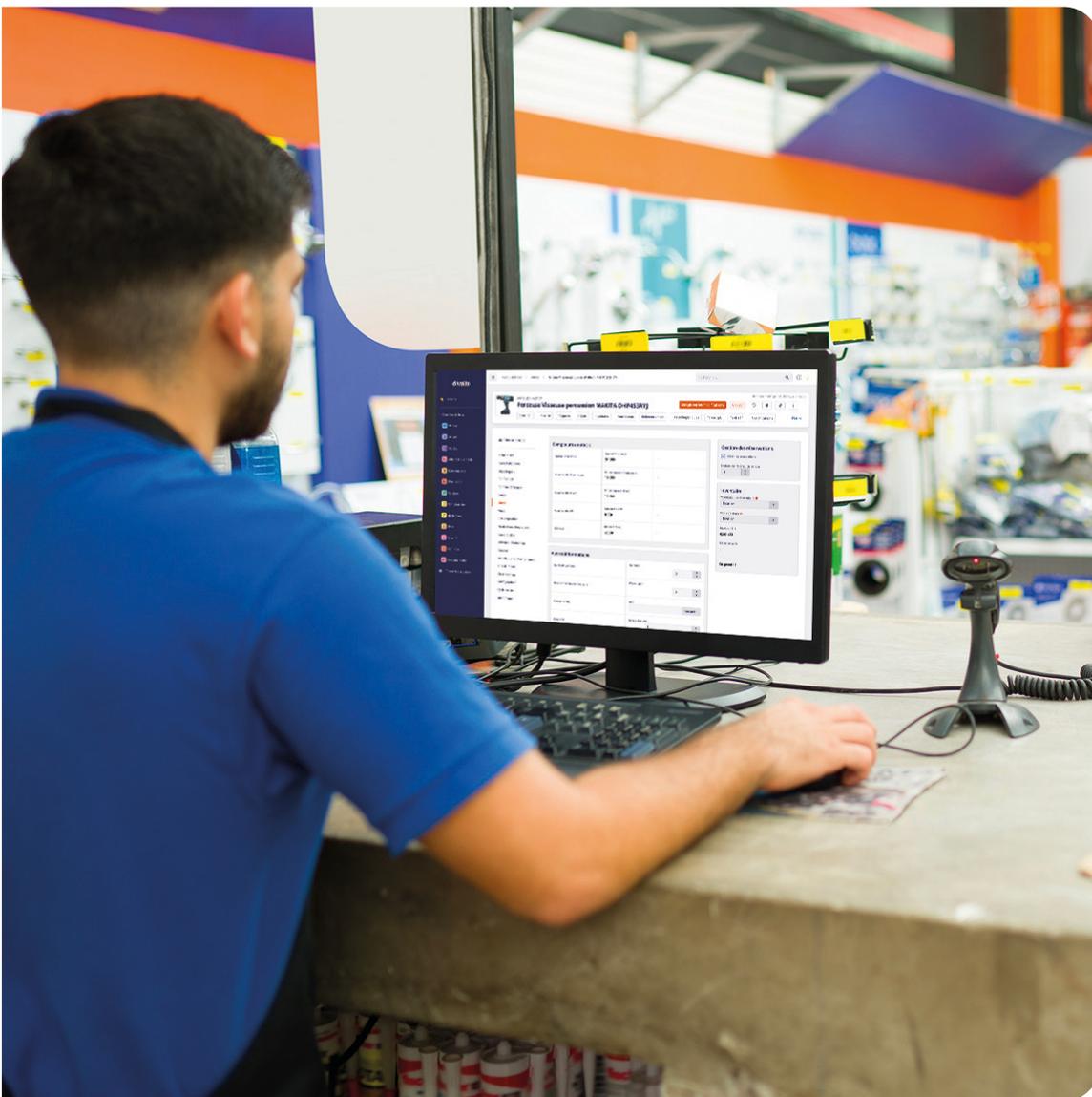
Tarifs et marges

La solution propose de nombreux outils permettant de définir et d'appliquer une stratégie tarifaire adaptée à chaque client selon son activité, l'arborescence produit, le fournisseur ou des dates définies, par exemple. Elle permet également de gérer les prix d'achats spéciaux, des éphémères, des contremarques, etc.

Force de vente / CRM

Les commerciaux terrain bénéficient de la version applicative de notre CRM. Ils enregistrent directement les commandes, encaissent leurs clients, font leurs rapports de visite, gèrent leurs tournées, etc. Notre solution CRM facilite la collaboration entre les équipes, simplifie les échanges entre le siège et le terrain, et booste vos performances.

Les avantages



Divalto business s'adresse à l'ensemble des acteurs du négoce de fournitures : les centrales et les groupements, les adhérents ainsi que les entreprises indépendantes. Chaque structure dispose d'outils adaptés à son organisation et à sa taille.

Intégration de l'ensemble des acteurs du marché

- Négociants et grossistes ;
- Adhérents et magasins ;
- Distributeurs indépendants ;
- Fournisseurs et producteurs ;
- Centrales d'achat...

Objectif 0 papier

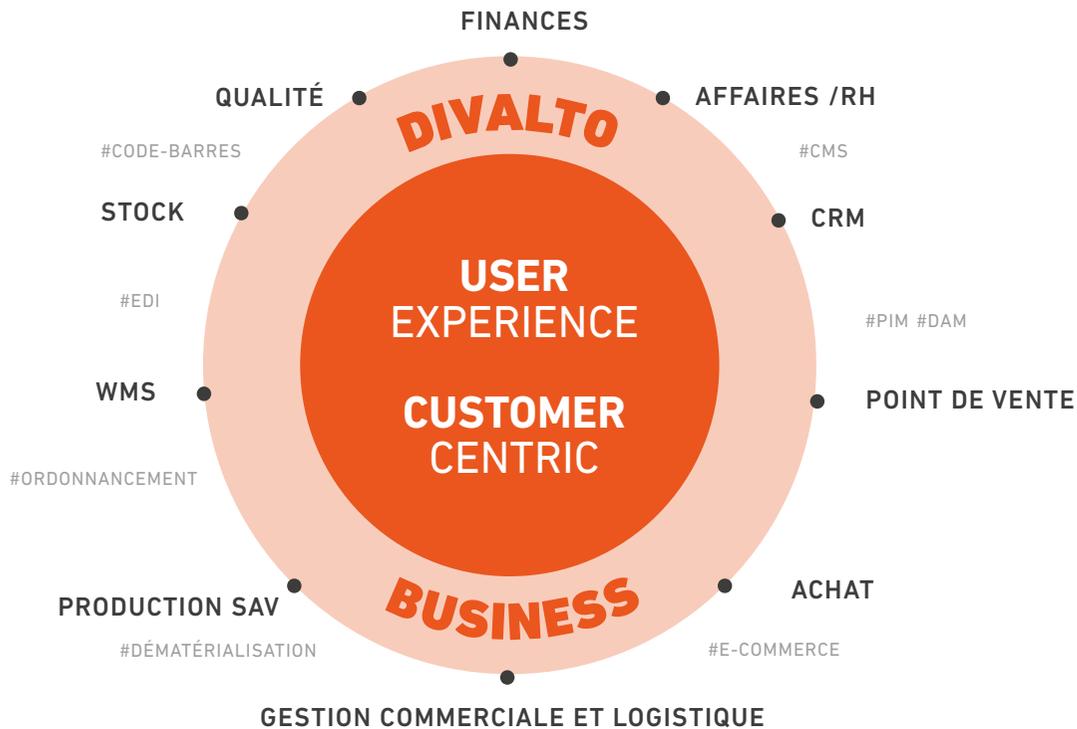
- EDI / FAB-DIS ;
- Envoi des documents par voie numérique ;
- Stockage électronique des données ;
- FACTUR-X ;
- Terminaux mobiles industriels en entrepôts.

Vision à 360° de l'activité

- Accès à l'ensemble de l'information liée à un client/site depuis sa fiche : historique, encours, statistiques, tarifications ;
- Accès à l'ensemble des données articles depuis sa fiche : fiche technique, données techniques, historique, projection du disponible.

divalto business intègre l'ensemble des fonctionnalités attendues par les acteurs du secteur pour **optimiser le déploiement de la solution et augmenter le retour sur investissement.**

Une richesse fonctionnelle exceptionnelle



Gestion Commerciale et Logistique

La fonctionnalité divalto business Gestion Commerciale et Logistique dispose d'une gestion complète de l'organisation, de l'administration des ventes et de la distribution.

- Définition de la politique tarifaire et de remise ;
- Administration des opérations de vente et de distribution ;
- Gestion des ventes en magasin ou au comptoir à l'aide de périphériques avec gestion de caisse (tickets, encaissements, etc.) ;
- Traçabilité de l'ensemble des flux logistiques (lots, séries) ;
- Gestion des contrats, abonnements, sites, équipements ;
- Outils d'analyse et d'aide à la décision.

Fonctionnalité WMS :

- Gestion et optimisation d'entrepôts avec cartographie de l'entrepôt (zones de stockage, caractéristiques physiques, logiques des emplacements...) ;
- Définition des politiques de rangement et préparation ;
- Gestion des réceptions et mise en stock avec optimisation d'emplacements ;
- Gestion des processus de préparation et d'expédition ;
- Saisies avec terminaux mobiles radio fréquence (ou par reconnaissance vocale).

Stock

Divalto business Gestion des Stocks gère l'intégralité du cycle de vie des produits, des entrées aux sorties du stock.

- Suivi des réapprovisionnements (analyse des consommations, calcul des besoins nets) ;
- Gestion des stocks (stock disponible et stock réel) ;
- Personnalisation des mouvements de stock.

Point de vente

C'est une fonctionnalité front office qui permet de gérer une ou plusieurs caisses en point de vente, au comptoir ou sous chapiteau.

- Capacité fonctionnement mode autonome/connecté ;
- Caisse autonome : ensemble d'outils permettant le fonctionnement sans connexion internet ;
- Gestion de l'organisation des caisses ;
- Multi caisses, multimodes de règlement ;
- Multi établissements et multi dépôts ;
- Prix, articles et clients sont mis à jour en temps réel ;
- Opérations tracées et protégées, envoi des tickets par mail ;
- Client identifié ou générique (client au comptoir) ;
- Identification du caissier et du vendeur ;
- Caisse multi postes.

Finances

La fonctionnalité Finances de divalto business gère la comptabilité générale, la comptabilité analytique, les immobilisations, les budgets, les abonnements et la liasse fiscale. Multi-sociétés, multi-établissements et multi-collectifs, il s'adapte parfaitement à toutes les problématiques des PME aux grandes entreprises.

- Suivi des règlements clients et fournisseurs, relances clients, aide à la déclaration de TVA et liaisons bancaires protocole EBICS, norme SEPA ;
- Tableau prévisionnel de trésorerie totalement paramétrable ;
- Évolution des prévisionnels de chaque banque en tenant compte des informations de tout l'ERP (engagements fournisseurs, paiements clients à venir, etc.) ;
- Relance et recouvrement (OrderToCash) avec Calcul intérêts de retard ;
- Gestion du DSO/DMP (Days Sales Outstanding) ;
- Widgets finances adaptés : balance âgée, évolution balance, DSO, etc. ;
- Gestion du financement: emprunts, Crédit-bail, LLD.

CRM & Mobilité

Le CRM gère la relation avec tous les contacts de l'entreprise : clients, prospects, prescripteurs, fournisseurs, institutionnels, actionnaires et salariés.

- Capacité à restituer une vision instantanée et synthétique sur les événements, les projets et les affaires d'un tiers ;
- Vu à 360° de la relation client ;
- Intégration native avec les clients de la messagerie et la téléphonie (CTI) ;
- Gestion des opérations de marketing : suivi des campagnes et autres actions sur une cible établie et restitution d'informations statistiques ;
- Disponible sur terminaux mobiles (smartphone, tablette, etc.) grâce à des applications dédiées : gestion des comptes-rendus de visite, saisie de devis et de commandes, consultation des historiques et relevé de linéaires, suivi des opportunités et gestion du pipe commercial, prise de commande terrain (consultation de l'historique, gestion des tarifs, mode offline...), vision 360° de la relation client.

Production

La fonctionnalité divalto business Production est une option destinée aux grossistes également producteurs d'une partie de leur gamme de produits.

- Gestion de la sous-traitance partielle ou globale ;
- Administration complète des données techniques ;
- Édition des devis techniques ;
- Fonction de la planification et d'ordonnancement.

Qualité

Divalto business Qualité permet de gérer le système de management de la qualité de l'entreprise dans le respect de la norme ISO 9001.

- Gestion et suivi des événements qualité ;
- Suivi et évaluation des plans d'action ;
- Évaluation des fournisseurs ;
- Coût d'obtention de la qualité (COQ) ;
- Gestion des processus de contrôle qualité ;
- Gammes de contrôle et plans de surveillance ;
- Édition de rapport d'analyse et de tableaux de bord ;
- Respect des normes et leur suivi.

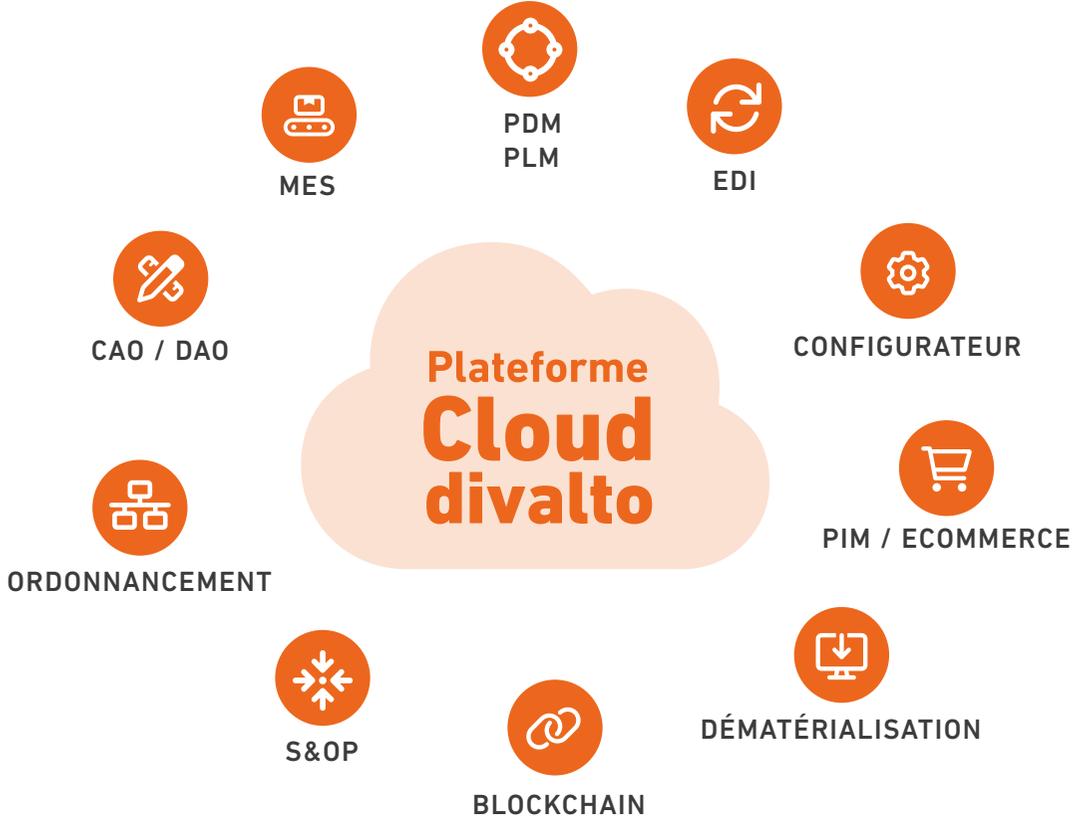


L'écosystème applicatif de la solution divalto business

Interfaçables à **divalto business**, nos solutions partenaires technologiques offrent un large panel de fonctionnalités complémentaires. Plus de 50 applications tierces pour étendre la puissance de **divalto business**.

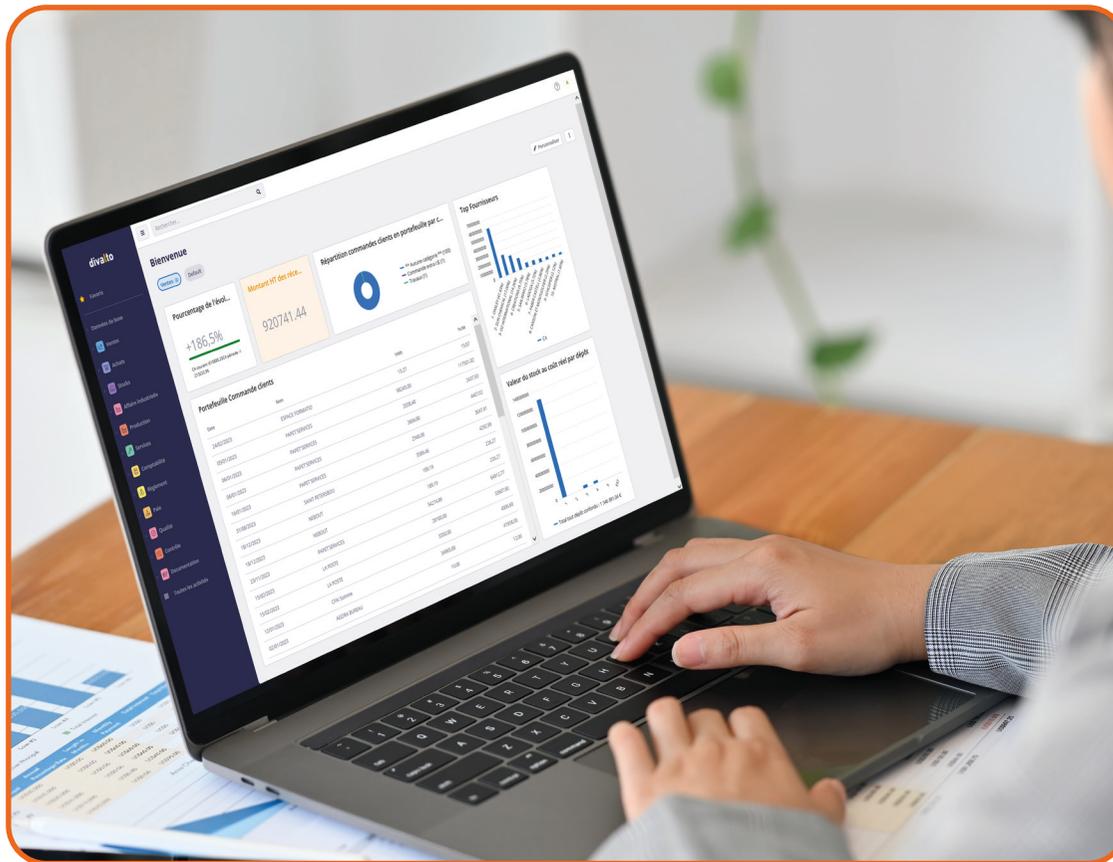
« **Divalto, est un acteur incontournable du négoce. Plus que jamais ancré dans le temps présent, l'éditeur accompagne les entreprises dans leurs projets de transformation digitale.** »

Quentin CHATARD
Directeur marché ERP



Un concentré de **technologies**

Divalto propose des solutions ambitieuses qui embarquent les dernières innovations du marché. Le but ? Apporter de la valeur à l'offre. Au-delà du fonctionnel, Divalto a à cœur de proposer des solutions techniques les plus sécurisées et intuitives.



Ouverture

Divalto business est ouverte et connectable à des outils tiers (e-commerce, API, PIM, etc.) via des Web-Services.

Plus de simplicité, plus d'adaptation aux enjeux des entreprises et des utilisateurs, **plus d'ouverture et plus d'accessibilité** technologique.

Innovation

La solution **divalto business** facilite le quotidien par la dématérialisation, le moteur de recherche, la BI, un préparamétrage pour les adhérents, etc.

L'ergonomie des interfaces est améliorée en permanence afin de faciliter la prise en main et l'usage de la solution.

Expertise

La solution **divalto business** a été développée pour répondre spécifiquement aux **besoins et attentes des négociants de votre secteur par nos experts**. La solution s'adapte aussi bien à des centrales qu'à des petites structures.

ROI (Return On Investment)

La solution **divalto business** affine la **gestion des stocks, des marges et de la logistique** pour un ROI rapide.

9 conseils pour bien déployer votre logiciel de gestion

1 / RÉALISEZ UN ÉTAT DES LIEUX

Définissez à quelles problématiques doit répondre le déploiement d'un logiciel ERP et des objectifs quantifiables à atteindre (optimisation des process internes, centralisation, gain de temps, etc.) tout en intégrant une vision à court et moyen terme.

2 / NOMMEZ LES ACTEURS-CLÉS

Il est primordial de nommer un comité de pilotage qui assurera deux fonctions principales : être le garant de la cohérence du projet auprès des différents interlocuteurs et communiquer en interne pour anticiper les réticences des futurs utilisateurs.

3 / RÉDIGEZ UN CAHIER DES CHARGES

Intégrez une vision à moyen terme et détaillez vos attentes pour éviter toute ambiguïté. Qu'il soit rédigé en interne ou par des consultants, le cahier des charges doit permettre de comprendre votre activité et ses contraintes. Attention à n'y inclure que vos besoins et non vos envies.

4 / CHOISISSEZ UNE SOLUTION ET UN ÉDITEUR ADAPTÉS ET PÉRENNES

L'édition de logiciels est un secteur concurrentiel. Il est important de choisir des éditeurs en bonne santé financière. Quant à la solution en elle-même, la question de la pérennité est tout aussi capitale. En plus d'être adaptée à vos besoins et à votre activité, la solution se doit d'être ouverte et innovante. Et cela même si vous n'avez pas de besoin immédiat.

5 / PRIVILÉGIEZ LA PROXIMITÉ POUR LE CHOIX DE VOTRE INTÉGRATEUR

Privilégiez un intégrateur proche culturellement pour faciliter le transfert d'information. Une bonne connaissance de votre métier et de ses spécificités est un plus indéniable. Renseignez-vous sur la maîtrise de l'outil ERP de votre partenaire en vérifiant ses certifications. N'hésitez pas à le questionner sur ses méthodes de gestion de projet et à vous rapprocher de sites installés pour avoir un retour sur son efficacité et sa réactivité.

Enfin, ne négligez pas les relations humaines.

6 / GÉREZ LES RISQUES AU BON MOMENT

Ayez une bonne énonciation de vos besoins, réalisez des tests réguliers dès les premiers développements et enfin, veillez à ne pas négliger le volet juridique et contractuel de votre projet.

7 / PRÉPAREZ LE CHANGEMENT EN INTERNE

L'idéal est de profiter du temps du projet pour communiquer sur le développement en cours et sur les bénéfices utilisateurs, mettre à niveau le parc informatique si nécessaire mais aussi définir des indicateurs afin de mesurer l'apport de l'ERP.

8 / DÉCOUPEZ LE PROJET EN PHASES

Pour le bon déroulé du projet, l'intégrateur choisi va vous proposer sa méthode projet. L'intérêt est de découper le déploiement en phases et de leur affecter des ressources, des délais et des jalons (la fin d'une tâche à valider pour passer à une nouvelle étape). Cette

méthode va définir les responsabilités de chacun dans l'avancement du projet en toute transparence. Il est donc important d'appréhender le déploiement avec un planning en phase avec les disponibilités des ressources.

9 / CONSERVEZ UN SYSTÈME PERFORMANT

Nous vous conseillons de sélectionner les mises à jour et les ajouts nécessaires à votre fonctionnement avec votre intégrateur et de définir dès le début les interlocuteurs en charge de la maintenance et du support. Sélectionner un logiciel ERP composé de différents modules interconnectés est un plus. Il vous permettra d'ajouter des fonctionnalités en fonction de vos besoins.

Divalto, un éditeur français



31 M€

de chiffre
d'affaires en 2023

42 ANS

d'expérience
sur le marché

270

collaborateurs
divalto

30

partenaires
intégrateurs
labellisés

30%

du CA investis
en R&D

85 000

utilisateurs des
solutions

Avec ses solutions de gestion CRM et ERP dans le Cloud, Divalto pousse plus loin l'expérience client. Depuis plus de 40 ans, l'éditeur investit massivement dans ses savoir-faire afin de concevoir des outils de gestion évolutifs pour les entreprises des secteurs de l'industrie, du négoce et des services.

De ses expertises terrain associées à celles de son réseau de partenaires-intégrateurs sont nées des solutions métiers adaptées

à des domaines tels que les fournitures industrielles et du bâtiment, l'installation maintenance, l'industrie, l'agroalimentaire, ... Son Leitmotiv ? Apporter plus de performance, de simplicité et de totale liberté aux entreprises. Divalto est fort des talents d'une équipe soudée de près de 270 collaborateurs et de la synergie de son écosystème. Ensemble, ils cultivent un esprit de famille étendu et engagé qui place l'intelligence au cœur du collectif.



**NOUS SOMMES LES
INSTIGATEURS
DU TEMPS PRÉSENT**

divalto

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

info@divalto.com - www.divalto.com

