

COMMUNIQUE DE PRESSE

Protecthoms choisit le CRM Divalto weavy pour optimiser l'efficacité de sa force commerciale

PARIS / 15 décembre 2025 / [Divalto](#), éditeur français de solutions de gestion, annonce la signature d'un projet stratégique avec Protecthoms, acteur incontournable de la distribution d'équipements de protection individuelle (EPI). Filiale du groupe Grand Comptoir, Protecthoms déploiera Divalto weavy pour offrir à plus de 100 collaborateurs un CRM unifié.

Parmi ses objectifs : optimiser le suivi client, enrichir et sécuriser la base de données commerciale, et booster l'efficacité des équipes sur le terrain.

Protecthoms fait confiance à Divalto weavy pour accompagner sa croissance

Créée en 1993 en Mayenne, Protecthoms s'impose aujourd'hui comme un acteur incontournable de la protection, de l'hygiène et de la sécurité des personnes dans les entreprises et collectivités. L'entreprise se distingue par son expertise dans la distribution de vêtements de travail, d'équipements de protection individuelle (EPI) et de solutions d'hygiène professionnelle, couvrant l'ensemble des besoins liés à la sécurité au travail. Forte de plus de 15 sites commerciaux, plus de 200 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 48 millions d'euros filiales et franchises incluses, Protecthoms a rejoint en 2021 le groupe Grand Comptoir, qui réunit plus de 1 750 collaborateurs et génère un chiffre d'affaires supérieur à 500 millions d'euros.

En 2025, pour accompagner sa croissance et unifier ses pratiques commerciales, Protecthoms a entrepris de réinventer sa relation client.

Distributeur d'équipements de protection individuelle (gants, chaussures de sécurité, vêtements de travail, casques...), Protecthoms s'adresse à une clientèle particulièrement hétérogène : du bâtiment à l'industrie (métallurgie, agroalimentaire...), en passant par les collectivités, le tertiaire, les agences d'intérim et les sociétés de

nettoyage. Avec des portefeuilles dépassant régulièrement 300 comptes par commercial, l'entreprise a identifié le besoin de mieux structurer sa relation client.

« Afin d'accompagner notre croissance et de gagner en efficacité commerciale, nous avons décidé de nous doter d'un [CRM](#) structurant pour fluidifier le partage d'informations, optimiser le pilotage commercial et renforcer la réactivité terrain », explique Thierry Carle, Directeur Général de Protecthoms. **« L'objectif était clair : recentrer les équipes sur le cœur de métier et mieux valoriser la richesse des interactions quotidiennes à chaque échelon de l'entreprise. Avant Divalto weavy, nos commerciaux travaillaient en binôme – un itinérant et un sédentaire – mais sans outil commun. L'application terrain permettait de saisir des commandes chez le client, mais ne gérait ni les agendas, ni la priorisation des tâches, ni les comptes-rendus de visite. Impossible pour les binômes de partager l'information en temps réel ou d'enrichir la base prospects et clients, ce qui fragilisait notre capital commercial. »**

Crédit photos : Alexis Bannier

**Thierry Carle, Directeur Général
de Protecthoms**

Une sélection méthodique au service d'une stratégie : miser d'abord sur le standard pour gagner en agilité

Après un benchmark complet des solutions du marché et six mois de processus de sélection minutieux par le biais d'un groupe de travail réunissant commerciaux, managers, SI et fonctions support, le choix s'est porté sur le CRM Divalto weavy en juillet 2025. La solution, proposée en mode SaaS 100%, équipera une centaine d'utilisateurs : environ 70 à 80 [commerciaux](#) terrains et sédentaires, complétés par une vingtaine d'utilisateurs supplémentaires.

Un projet de déploiement CRM est toujours structurant pour une entreprise. Il ne s'agit pas seulement d'installer un outil, mais de faire évoluer les pratiques et d'harmoniser les processus. C'est dans cet esprit que Protecthoms a privilégié un CRM déjà adapté à ses besoins pour garantir simplicité et évolutivité, et surtout éviter le piège du "tout spécifique", tout en adaptant ses méthodes internes :

“Nous avons travaillé en interne pour nous adapter à l'outil, plutôt que d'adapter l'outil à nos habitudes. Le problème du “tout” spécifique, c'est qu'il ajoute des couches de complexité et rend chaque montée de version particulièrement difficile. Nous avons déjà fait cette erreur par le passé avec notre ERP, et nous souhaitons à tout prix l'éviter à nouveau. », précise **Thierry Carle, Directeur Général de Protecthoms**. Divalto sera interfacé avec Sage X3 déjà en place et permettra aux commerciaux terrain d'accéder au catalogue produits, de consulter l'activité client, de générer des propositions tarifaires et de saisir des [commandes](#), tout en bénéficiant des fonctionnalités CRM complètes : gestion d'agenda, comptes rendus de visite, priorisation des tâches, opportunités et tableaux de bord et outil de marketing automation.

Divalto weavy, une solution pérenne et 360° du commercial terrain au marketing opérationnel

Dès janvier 2026, date de mise en production, le CRM [Divalto weavy](#) va profondément améliorer et transformer le quotidien des équipes commerciales de Protecthoms autour de plusieurs axes majeurs :

- **Unification de l'information en binôme**

Les commerciaux terrain et leurs homologues sédentaires utilisaient jusqu'à présent des outils différents. Avec Divalto weavy, ils partageront la même interface et les mêmes données en temps réel. Elle permettra notamment de synchroniser automatiquement les données clients, les devis et les historiques d'achat, offrant ainsi une vision complète et partagée de la relation client.

- **Sécurisation des données clients et prospects de l'entreprise**

La base clients et prospects, véritable actif stratégique de Protecthoms, sera désormais centralisée, enrichie et qualifiée dans le CRM. Cette évolution permettra de garantir la conservation et la traçabilité de l'ensemble des informations commerciales, y compris celles liées à la prospection, et d'éviter toute perte de données.

- **Analyse instantanée de l'activité client**

En rendez-vous, le commercial pourra, en quelques clics, consulter l'historique d'achats, repérer les gammes non achetées ou en baisse, et adapter instantanément son approche pour maximiser la pertinence de son offre.

- **Management commercial optimisé**

Les managers pourront accéder en quelques clics à l'ensemble des données de leur périmètre, sans avoir à compiler manuellement les informations (comme par le passé).

- **Lancement d'une cellule marketing client**

En parallèle du déploiement du CRM, Protecthoms met en place une cellule marketing dédiée. Celle-ci s'appuiera sur Divalto weavy pour orchestrer des campagnes ciblées d'e-mailing et de marketing automation, en exploitant pleinement la richesse d'une base clients et prospects désormais centralisée et qualifiée.

La solution a séduit par sa richesse fonctionnelle, sa capacité d'adaptation aux spécificités du BtoB industriel, et son interconnexion native avec l'ERP déjà utilisé en interne.

Éric Volle, Directeur marché CRM chez Divalto détaille : *« Nous sommes fiers d'accompagner Protecthoms dans cette transformation structurante, qui illustre parfaitement notre capacité à déployer rapidement une solution CRM complète et intuitive. Avec Protecthoms, nous partageons une même vision de la relation client : l'humain et la proximité doivent rester au cœur du développement commercial, même à l'ère du digital. Notre expérience du secteur, notre compréhension des enjeux terrain et notre volonté de placer les besoins clients au centre des actions ont été des atouts décisifs pour gagner leur confiance ».*

Thierry Carle conclut : *“Au-delà des aspects techniques, la démarche commerciale, l'implication de Divalto dès la phase avant-vente et la proximité des équipes dans le processus de vente ont également été déterminantes dans le choix de la solution. La solidité de la structure de Divalto et son expérience reconnue dans l'univers du BtoB industriel ont par ailleurs rassuré l'entreprise quant à sa capacité à disposer des ressources nécessaires pour mener à bien un projet de cette envergure.”*

Aujourd'hui, à travers le choix de son nouveau CRM Divalto weavy, Protecthoms entend bien continuer à améliorer ses compétences opérationnelles et consolider son image de partenaire de confiance auprès des entreprises qu'elle accompagne au quotidien.

À PROPOS DE DIVALTO

www.divalto.com

- <https://www.linkedin.com/company/divalto/>
- [Plateforme de marque](#)

Depuis plus de 40 ans, Divalto révolutionne l'expérience client avec **ses solutions de gestion ERP et CRM**. Grâce à des investissements continus dans l'innovation et l'expertise, l'éditeur conçoit des outils performants et évolutifs, adaptés aux entreprises des secteurs de l'industrie, du négoce BtoB et des services terrain.

Son objectif : proposer l'excellence opérationnelle à ses utilisateurs.

De ses expertises terrain associées à celles de son réseau de partenaires-intégrateurs sont nées **des solutions métier ERP-CRM en SaaS : Divalto business, Divalto field service, Divalto industry et le CRM Divalto weavy**. Ces dernières répondent idéalement aux besoins de domaines tels que les fournitures industrielles et du bâtiment, l'installation maintenance, l'industrie, l'agroalimentaire, ...

Porté par une équipe de 270 collaborateurs et une synergie forte avec son écosystème, Divalto cultive un esprit de famille engagé, où l'intelligence collective devient un moteur essentiel de l'innovation.

Chiffres clés 2024 :

- **270** collaborateurs

- **34 M€** de chiffre d'affaires
- **85 000** utilisateurs de ses solutions
- **1 250 experts Divalto dans l'écosystème**

/ STRASBOURG / SCIONZIER / MONTRÉAL /

À PROPOS DE PROTECTHOMS

<https://www.protecthoms.com/>

Protecthoms est un acteur incontournable du marché de la protection, de l'hygiène et de la sécurité des personnes sur le lieu de travail. Créée en 1993 en Mayenne, l'entreprise appartient depuis 2021 au **Groupe du Grand Comptoir**, qui réunit **1 750 collaborateurs** pour un **chiffre d'affaires de plus de 500 millions d'euros**.

Depuis plus de 30 ans, Protecthoms accompagne les professionnels dans la sélection, l'utilisation et la compréhension de leurs équipements de protection individuelle, d'hygiène et de sécurité. L'entreprise apporte du conseil, des services (marquage, atelier de contrôle EPI catégorie 3, packaging individuel...) et un suivi dans la durée, pour sécuriser chaque geste du quotidien.

Avec **plus de 200 collaborateurs engagés**, Protecthoms poursuit son ambition de devenir la marque de référence en matière de protection et de sécurité au travail.