

LOGICIEL

- [Partager sur Viadeo](#)
- [Commentaire](#)

Vote 7

Collaboration entre Autodesk et Wanlease autour d'une offre de financement

- **Date:** 02-07-2009
- **Par:** Gérard Clech

Les initiatives se suivent et se ressemblent dans le domaine du financement des achats IT. Mais cette fois, il s'agit d'un éditeur de logiciels. En l'occurrence Autodesk, très connu notamment dans le monde de la 3D et de la CAO. L'éditeur vient de passer un accord avec Wanlease (opérateur de location évolutive lui aussi réputé) afin de faciliter la commercialisation de son catalogue sur le marché français via un financement en mode locatif. Ainsi, ses clients vont pouvoir désormais accéder librement aux licences et aux mises à jour en étalant leurs dépenses dans le temps.

Autodesk

Annonçant la signature d'un partenariat avec Wanlease, opérateur de location évolutive, filiale du groupe Société Générale, Autodesk dit chercher à permettre aux utilisateurs français de bénéficier de ses dernières technologies de conception et d'ingénierie 2D et 3D (Autocad, Maya, 3DS Max, etc.) à moindre coût. Ou plutôt à étaler ce coût dans le temps, en transformant le dit coût en charge courante. Et pour l'éditeur, Ce partenariat renforce sa stratégie en la matière qui était déjà passé il y a quelques semaines par une annonce équivalente avec BNP Paribas Lease Group.

70 revendeurs concernés

L'idée est donc, en s'appuyant cette fois sur Wanlease, de développer le savoir-faire du mode locatif auprès des 70 revendeurs qui commercialisent les solutions Autodesk dans l'hexagone. Il est question de valoriser les atouts induits par la mise en place d'un modèle de vente adapté aux besoins du client. C'est aussi un coup de pouce (Wanlease est filiale de SG rappelons-le) pour une nouvelle clientèle, sans grands moyens financiers ou sans ressources bancaires depuis l'avènement de la crise, de bénéficier des logiciels sophistiqués, donc assez onéreux, de l'éditeur.

A l'échéance de 3 ans, Autodesk avoue qu'il espère générer de 25 à 30 % de son chiffre d'affaires via ce type de financement.



« Nous constatons une réelle demande de la part de nos partenaires revendeurs quant à la mise en place d'un mode de financement adapté pour la distribution de nos solutions », explique Francis Plégat, qui dirige le Channel pour l'Europe du Sud d'Autodesk. Il ajoute : « Dans un contexte économique difficile et à l'heure où l'univers du logiciel tend de plus en plus vers un mode de Software as a Service (SaaS), nous avons choisi Wanlease pour développer une offre globale efficace, en phase avec l'évolution et les besoins du marché ».

Et l'éditeur de détailler les avantages pour les clients : la nouvelle offre avec Wanlease leur permet d'optimiser leur trésorerie grâce à l'étalement des dépenses, d'intégrer les loyers à leurs charges d'exploitation et de profiter d'un contrat évolutif avec de nombreux avantages collatéraux à la clé, de l'accès sans surcoût aux mises à jour logicielles au transfert automatique au client, au terme du contrat de location, des droits d'exploitation des licences.

Et côté revendeurs ?

Autodesk explique que l'adhésion à ce mode de commercialisation permet en outre au partenaire revendeur de bénéficier d'un outil de gestion client efficace. Un outil qui va de la demande initiale au suivi des solutions en financement locatif, ce qui lui permet de mieux appréhender les opportunités de renouvellement des solutions en place et d'optimiser la croissance de son activité.



« Nous travaillons constamment au développement de nouveaux accords pour proposer à nos partenaires des solutions innovantes leur permettant de présenter à leurs clients les dernières technologies au meilleur coût », déclare Hervé Maron, DG de Wanlease, avant d'ajouter : « Notre partenariat avec Autodesk renforce notre approche verticale à destination des métiers de l'industrie, du BTP et de l'animation numérique, et nous permet de proposer désormais une solution locative globale, couvrant aussi bien les matériels que les logiciels. Nous sommes fiers de la confiance que nous témoigne Autodesk pour dynamiser ses ventes auprès de son réseau de distribution. »