

<http://www.cao.fr/actualite2963-Autodesk-propose-une-offre-de-financement-de-ses-logiciels-.html>

rubriques
couvertes :



Autodesk propose une offre de financement de ses logiciels

Autodesk permet la commercialisation de ses logiciels par un financement en mode locatif sur le marché français, en partenariat avec Wanlease

Paris, le 30 juin 2009

Autodesk annonce la signature d'un partenariat avec Wanlease, opérateur de location évolutive, filiale du groupe société Générale, visant à permettre aux utilisateurs en France de bénéficier de ses dernières technologies de conception et d'ingénierie 2D et 3D à moindre coût. Ce partenariat renforce l'annonce d'un accord passé dernièrement avec BNP Paribas Lease Group.

Vers un nouveau modèle de vente, accélérateur de croissance pour le client, le revendeur et Autodesk

Par ce partenariat avec Wanlease, Autodesk souhaite développer le savoir-faire du mode locatif auprès de ses 70 revendeurs en France, valoriser les atouts que représente la mise en place d'un modèle de vente adapté aux besoins du client et permettre à une nouvelle clientèle de bénéficier de ses solutions. D'ici les trois prochaines années, Autodesk espère ainsi générer 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 », déclare Francis Plégat, Directeur Channel pour l'Europe du sud chez Autodesk. « 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 ».

Au niveau de l'utilisateur, cette nouvelle offre avec Wanlease permet d'optimiser la trésorerie grâce à un étalement des dépenses, d'intégrer les loyers aux charges d'exploitation et de profiter d'un contrat évolutif offrant de nombreux avantages : l'accès sans surcoût aux mises à jour logicielles ou le transfert automatique au client, au terme du contrat de location, des droits d'exploitation des licences.

L'adhésion à ce mode de commercialisation permet en outre au partenaire revendeur de bénéficier d'un outil de gestion client efficace allant de la demande initiale au suivi des solutions en financement locatif. Il peut ainsi mieux appréhender les opportunités de renouvellement des solutions en place et 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, Directeur Général – Wanlease. « 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. »

Plus sur Autodesk : www.autodesk.fr

Fiche d'identité Autodesk