



FOCUS SUR LA LOCATION 100% LOGICIELS

Financement possible d'un logiciel seul (même sans matériel) et des prestations liées, réalisées avant la mise en service de la solution (étude, développement, paramétrage, formation, etc.).

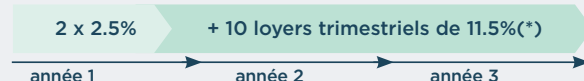
Les types de logiciels (liste non exhaustive) : progiciels de gestion, CRM, ERP, OS, outils systèmes, logiciels de sécurité, packs bureautique, logiciels de CAO/FAO, PAO, logiciels métiers, etc, les logiciels des principaux éditeurs du marché et tous ceux préalablement référencés par MILE peuvent être financés.

DES SCHÉMAS DE FINANCEMENT INNOVANTS

En complément des formules habituelles de location à loyers linéaires sur 24, 36, 48 ou 60 mois, MILE propose des contrats de location avec des loyers réduits les 6 premiers mois ou des loyers progressifs.

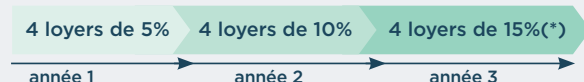
() Exemple de tarification pour un financement de 20 000 € HT. Loyers trimestriels HT payables terme à échoir par prélèvement automatique, exprimés en pourcentage du montant total HT de la solution financée. Offre sous réserve d'accord par le comité de financement de MILE*

Loyers réduits les 6 premiers mois pour un impact limité sur la trésorerie.



*Exemple : Pour une solution logiciel coûtant 20 000 € HT
2 loyers de 500€ HT, puis 10 loyers de 2 300 € HT*

Loyers progressifs pour aligner les sorties de trésorerie sur les bénéfices attendus de la solution.



Exemple : Pour une solution logiciel coûtant 20 000 € HT - 4 loyers de 1 000€ HT, puis 4 loyers de 2 000 € HT, puis 4 loyers de 3 000 € HT

LES BÉNÉFICES CLIENTS DE LA LOCATION 100% LOGICIELS

⊕ Les contraintes budgétaires sont levées et la solution devient accessible :

la location permet d'étaler le paiement du projet sur plusieurs exercices et d'en budgétiser précisément le coût annuel.

⊕ Les sorties de cash sont alignées sur les bénéfices attendus de la solution :

les projets génèrent d'importantes charges au démarrage (études préalables, acquisition des droits d'utilisation, développements) tandis que les bénéfices ne sont générés que plusieurs mois après la mise en production. La location étale les charges et les sorties de cash, le retour sur investissement du projet est amélioré.

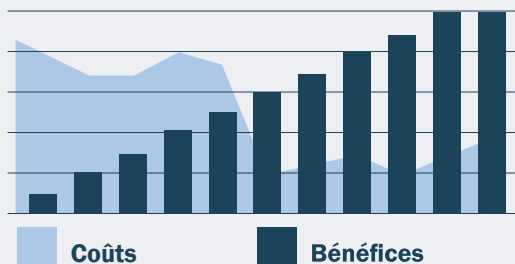
⊕ Le paiement étalé donne accès immédiat à la totalité du projet :

la location permet au client de s'engager immédiatement sur la totalité du projet désiré grâce à l'étalement du paiement planifié sur plusieurs avenants au contrat de location.

A l'issue du contrat de location, le client continue de bénéficier du logiciel selon les conditions du contrat de licence.

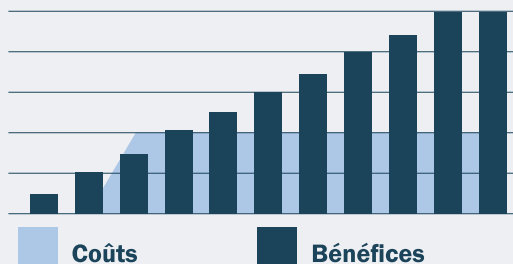
Cadre juridique : la licence reste toujours propriété de l'éditeur qui concède à MILE un droit d'exploitation limité à la seule mise à disposition de l'utilisateur (le client final) de l'exemplaire du logiciel.

PROJET SANS FINANCEMENT



Les coûts sont supérieurs aux bénéfices pendant la phase de déploiement, ils sont difficiles à maîtriser.

PROJET AVEC FINANCEMENT



Coûts 0 pendant la phase initiale. Paiements et bénéfices alignés.

UNE PRÉSENCE RÉGIONALE À VOS CÔTÉS