

Sage lance les versions 7 des gammes APISOFT et APIBAT

Date: 09-01-2009

Par: Gérard Clech

Expliquant qu'elles lui ont demandé un important travail de R&D, les versions 7 des gammes Apisoft et Apibat qui ont été intégrées à son catalogue apportent des évolutions majeures qui accroissent encore leur intérêt.

Suite à l'acquisition d'API par Sage en septembre dernier, les produits API achèvent leur intégration au sein du catalogue Sage, en bénéficiant au passage de l'expertise de l'éditeur. Expertise qui leur permet d'évoluer tant fonctionnellement qu'ergonomiquement.

Première illustration de cet effort entrepris par le spécialiste des logiciels de gestion : le lancement des versions 7 des gammes Apisoft et Apibat. A la clé, donc, une nouvelle ergonomie plus moderne et plus simple ainsi que l'arrivée de nombreuses nouvelles fonctionnalités métiers comme l'insertion automatique de commentaires pour le logiciel Batigest, ou la gestion automatisée des factures périodiques pour la gestion commerciale Apisoft.



« Ces nouvelles versions vont nous permettre d'aller à la conquête de nouveaux clients avec l'atout que représente la marque Sage sur le marché des logiciels verticaux » commente Henry Benamram, Directeur de la Division Petites Entreprises de Sage. « Elles sont les premières d'une longue série puisque nous lancerons chaque année de nouvelles versions de nos gammes métiers Apibat, Apisoft, Apimécanic, Apicommerce, Apisanté et Apiservice. Nous avons déjà informé notre réseau des dates clés à venir pour qu'il planifie dès à présent la migration des parcs clients. ».

Et Sage d'expliquer qu'un programme de tests a eu lieu cet été sur les versions 7 d'Apisoft et d'Apibat au sein d'un groupe de travail constitué de revendeurs. Les résultats se sont révélés très positifs et correspondent aux attentes du réseau : « les tests réalisés auprès d'utilisateurs novices prouvent que nous faisons un bond considérable au niveau de l'ergonomie et de la simplification. Cela va nous apporter un plus pour les démonstrations et le premier contact » témoigne Patrick Darribet, revendeur ayant participé à ce programme.