



La réponse d'Aperia à la crise : Payez ce que vous utilisez !

Pourquoi les utilisateurs devraient-ils payer pour des **fonctionnalités inutiles** dans leurs logiciels ? Le simple exemple de Word ou d'Excel est là pour nous rappeler au quotidien la sous-utilisation chronique qui est faite des logiciels dans les entreprises. Selon une étude récente, **15%** des dépenses en logiciel des sociétés correspondent à des fonctionnalités ou à des licences non-utilisées.

Depuis de nombreuses années, les éditeurs de logiciels de supply chain accumulent les fonctionnalités et chaque nouvelle version est l'occasion d'établir une longue liste de nouvelles fonctions "absolument indispensables" à l'utilisateur.

Et bien c'est maintenant du passé avec **Aperia Forecaster** !

Face à la crise, **Aperia** a décidé de modifier sa politique tarifaire pour la rendre plus transparente avec une nouvelle approche de facturation des licences "à la carte" !

Pourquoi l'utilisateur devrait-il payer pour un module "Plan d'Assortiment" destiné aux produits "Mode" lui qui travaille sur des pneumatiques ? Pourquoi une PME qui gère "seulement" 100 articles devrait-elle acquérir une base de données capable d'en traiter 10.000 fois plus ?

Avec la facturation "à la carte", Aperia a subdivisé **Aperia Forecaster** en une cinquantaine de modules "de base" dont le coût unitaire est bien identifié. Chaque Société peut-ainsi, par assemblage, constituer exactement le logiciel dont elle a besoin.

La coût d'une licence peut ainsi être divisée par 2 !

Et qui dit moins de fonctionnalités, dit aussi moins de formation, moins de jours d'implémentation. La réduction des coûts est ainsi générale. Et puis rien n'empêche d'acquérir d'éventuels modules manquants dans un deuxième temps. L'implémentation se fait ainsi progressivement et le budget peut être étalé éventuellement sur plusieurs exercices.

Le futur anticipé

Depuis 30 ans, **Aperia** est spécialisée dans les solutions logicielles de prévision de la demande. Après avoir mis au point ses premiers logiciels sur IBM 370 ou HP 3000 à la fin des années 70, **Aperia** s'est consacrée à l'édition de logiciels standards sur IBM PC dès 1985.

Aperia Forecaster est ainsi l'héritier direct du premier logiciel SDP (Système Dynamique de Prévision) commercialisé par **Aperia** sous DOS en 1985 et de son successeur PREDICAST apparu en 1990.

Le partenariat avec le groupe OM Partners depuis 4 ans a apporté à **Aperia** les moyens de continuer à se développer en R&D et les possibilités de maintenir le haut niveau technique de ses logiciels.

Disposant d'une équipe pluridisciplinaire (statistique, marketing et informatique), de modèles mathématiques et marketing éprouvés et exclusifs (prévision, modélisation, lancement de nouveaux produits ...) et d'une expérience multisectorielle (industrie, services, pharmacie, grande distribution, mode ...), **Aperia** se veut le partenaire de toute société désireuse d'explorer, de simuler et de quantifier son devenir à court et moyen termes.