

L'ERP QUI S'ADRESSE AUX INDUSTRIELS

La transformation numérique bouscule les habitudes des industriels, contraints de moderniser leurs process pour rester compétitifs. Entre la dématérialisation des données, la montée en puissance du cloud et l'intégration de l'IA, l'adoption d'un ERP complet devient un enjeu stratégique. Encore faut-il savoir accompagner ce virage sans brusquer les équipes ni compromettre la sécurité des informations. C'est là qu'INFO3W, avec son logiciel SetInUp, tire son épingle du jeu : une solution conçue par des industriels pour des industriels, alliant simplicité d'usage, personnalisation et accompagnement de proximité.

Informations Entreprise : Quels sont les principaux enjeux pour une entreprise qui décide d'opter pour un ERP aujourd'hui ?

Michel White (Gérant de l'entreprise INFO3W - éditeur du logiciel ERP SetInUp) : S'adapter au marché est aujourd'hui incontournable, mais le défi n'est pas le même pour toutes les entreprises. Certaines fonctionnent encore entièrement sur papier : pour elles, passer à un ERP revient à passer de la carriole à la voiture électrique. C'est un véritable bouleversement des habitudes. Pour les structures déjà équipées d'anciens systèmes, la transition est plus fluide, comparable à un simple changement de modèle de voiture.

Dans tous les cas, un ERP reste un changement majeur : il implique une évolution des processus, des méthodes de travail, et il s'accompagne d'une crainte naturelle face à l'inconnu. L'arrivée de l'IA, de l'IoT et de la réalité virtuelle accentue ce besoin d'adaptation. Les dirigeants s'inquiètent aussi pour leurs données, désormais dans le cloud : risque de perte, vol, cyberattaques... Notre mission est double : accompagner l'évolution technologique tout en rassurant sur la sécurité et la fiabilité des systèmes.

Comment accompagnez-vous concrètement les entreprises dans la mise en place de votre ERP ?

Pour toutes les entreprises, l'accompagnement est crucial. Il ne s'agit pas seulement de technologie, mais aussi d'humain. Notre

force, au sein du groupe familial, c'est cette double compétence : nous venons de l'industrie et comprenons les réalités du terrain. Nous écoutons, analysons les besoins, faisons des démonstrations, et mettons même à disposition une base d'essai personnalisée pour que l'entreprise teste avec ses propres données. Ce processus progressif rassure les équipes et leur permet de s'approprier l'ERP en douceur, avec la certitude d'un accompagnement solide et adapté à leurs contraintes.

Quels sont les principaux atouts de SetInUp ?

Nous abordons l'avenir avec confiance car le marché est porteur et nous disposons de solides atouts. Notre

Dates clés

- 1998 Développement du logiciel de production au sein de l'entreprise familiale de production
- 2000 Face au succès, création de la société INFO3W et commercialisation
- 2007 Développement du module intervention
- 2018 Adaptation du logiciel ALIX au cloud en mode SaaS
- 2022 Développement application mobile
- 2025 Fin du logiciel ALIX et 100% SetInUp

équipe est reconnue pour sa proximité, sa réactivité et son écoute, un point fort que nous tirons de notre double casquette d'industriels et d'éditeurs. Cette expérience se reflète dans notre logiciel : il est intuitif, simple à prendre en main et surtout personnalisable. Chaque entreprise peut le configurer à ses besoins, et même au sein d'une même structure, chaque collaborateur peut adapter ses affichages selon ses fonctions.

Cette souplesse est très appréciée sur le terrain. À cela s'ajoute une politique tarifaire extrêmement compétitive. Nous avons compris que les industriels recherchent des solutions per-





formantes, complètes et abordables, sans devoir investir des milliers d'euros inutilement. SetInUp se positionne précisément sur ce créneau : offrir une solution complète, évolutive, personnalisable et accessible, tout en garantissant une expérience utilisateur fluide et efficace.

Quelles sont les principales fonctionnalités de votre ERP ?

L'un des grands atouts de notre logiciel est sa couverture fonctionnelle complète. Nous ne nous limitons pas à la gestion ou au CRM : notre solution gère aussi bien la production que les interventions sur site, la location, la gestion de stocks, d'affaires et de projets. Cette polyvalence répond à l'évolution des entreprises industrielles. Nous voyons souvent des clients qui, initialement, fabriquaient leurs produits puis les confiaient à des distributeurs.

Aujourd'hui, ils produisent, installent et interviennent directement chez leurs clients. Dans d'autres cas, des entreprises qui ne faisaient qu'acheter et installer des produits, comme des fenêtres ou des portes, fabriquent désormais elles-mêmes. SetInUp leur offre un outil unique capable de couvrir toute cette chaîne, de la production à l'installation, en passant par la gestion d'interventions. Cette approche intégrée leur permet de cen-

traliser leurs processus et de gagner en efficacité, tout en simplifiant le suivi global de leurs opérations.

En quoi votre expérience industrielle vous permet-elle de proposer un accompagnement différent ?

Notre différence, c'est de ne pas être uniquement un éditeur informatique. Nous avons un pied solide dans l'industrie, ce qui nous permet de tester notre logiciel en conditions réelles et de comprendre le quotidien de nos clients. Lorsqu'une entreprise choisit notre ERP, nous ne nous contentons pas d'installer l'outil et de former les équipes aux fonctionnalités. Nous l'aidons à développer son activité.

Il faut bien rappeler que le logiciel ne fait pas tout : il ne produit pas à la place de l'entreprise et ne prend pas les décisions. La réussite passe par l'implication du personnel. C'est pourquoi notre accompagnement combine solutions numériques et méthodes de terrain inspirées de pratiques japonaises, avec des ateliers, des supports visuels et même parfois du papier pour impliquer les équipes. Cette approche pragmatique favorise l'adhésion et assure que la transformation numérique s'ancre réellement dans les processus humains de l'entreprise. Il ne doit y avoir aucun frein ou doute à utiliser SetInUp.

Comment l'IA et la téléphonie connectée transforment-elles votre ERP pour améliorer l'expérience client ?

Nous avons déjà intégré la téléphonie à notre ERP, ce qui nous permet d'identifier les appels entrants et de savoir qui nous contacte. Mais notre objectif est d'aller plus loin, pour offrir une véritable expérience personnalisée à nos clients. Nous travaillons à ce que, dès qu'un appel est reçu, non seulement le numéro s'affiche, mais que l'ensemble de l'historique et des projets associés apparaissent instantanément. Ainsi, même si l'interlocuteur habituel est absent, un collaborateur peut reprendre l'appel, répondre en connaissance de cause et avec une parfaite maîtrise du dossier.

L'objectif est que chaque client se sente reconnu et accompagné, avec un suivi attentif de son projet. En parallèle, nous intégrons progressivement l'IA et l'IOT à nos solutions :

aujourd'hui à travers des fonctions comme la correction automatique ou la suggestion de textes, demain grâce à la remontée en temps réel de données issues des machines connectées, pour renforcer encore la réactivité et la qualité de service.

Comment décririez-vous l'évolution actuelle du marché des ERP et son impact sur les entreprises ?

Le marché des ERP est loin d'être saturé. De nombreuses entreprises, y compris de grandes structures, ne sont pas encore équipées ou utilisent des solutions inadaptées voire obsolètes. Les besoins sont donc immenses, d'autant que les usages ont radicalement évolué. Autrefois, tout reposait sur des serveurs physiques ; désormais, les entreprises veulent accéder à leurs données partout : chez un client, un fournisseur ou même en déplacement.

Cette évolution vers le cloud implique des adaptations importantes, même pour les structures déjà équipées. En parallèle, le marché connaît une transformation majeure sur le plan tarifaire. Les ERP d'il y a vingt ans coûtaient une fortune, alors qu'aujourd'hui, il existe des solutions très complètes à des prix abordables. C'est un peu comme l'évolution de la téléphonie : à l'époque, on payait chaque minute très cher ; maintenant, c'est presque gratuit. Nous participons à cette démocratisation en offrant des outils performants à des coûts raisonnables.