



ChantierOS

DOSSIER STRATÉGIQUE — ENTREPRENEURS RBQ DU QUÉBEC

Analyse · ROI · Plateforme complète · Modules · Revente · Roadmap

Le bureau administratif local des entrepreneurs en construction

Juin 2026 — version 2.0

Sommaire exécutif

ChantierOS n'est plus un pipeline marketing : c'est une **suite d'exploitation complète** pour entrepreneurs en construction au Québec — soumissions et factures conformes (TPS/TVQ, RBQ), CRM, suivi de chantiers, marketing multi-réseaux autonome, application mobile Android, bot Slack, approbation par cellulaire, messages vocaux québécois, paiements, signatures électroniques, échéanciers et bons de commande. Le tout livré **white-label**, sous VOTRE marque, et installable sur un PC neuf en un double-clic.

<p>7</p> <p>SURFACES LIVRÉES (GUI, WEB, APK, SLACK...)</p>	<p>5+5</p> <p>AGENTS BUREAU + MODULES D'AFFAIRES</p>	<p>6</p> <p>CANAUX SOCIAUX BRANCHÉS OU PRÊTS</p>	<p>1 clic</p> <p>INSTALLATION COMPLÈTE (INSTALL.BAT)</p>
---	---	---	---

Ce qui a changé depuis l'édition de mai 2026

- **5 modules d'affaires livrés** — PAY (Stripe/Interac), TEAM (rôles), SIGN (signature électronique avec piste d'audit SHA-256), PLAN (Gantt), SUPPLY (bons de commande PDF).
- **Application Android native v3.15** — 6 onglets : photos de chantier → promo automatique, dépenses OCR → Excel comptable, lecteur vidéo, vocal vers le propriétaire.
- **Approbation mobile « Dispatch »** — lien cliquable cellulaire (SMS + Slack), tunnel Cloudflare, repli courriel : aucune approbation perdue.
- **Voix québécoise bidirectionnelle** — appels/SMS/MMS sortants (Twilio + edge-tts fr-CA) et réception IVR + boîte vocale postée dans Slack.
- **Portabilité 100 % complète** — zéro chemin en dur ; clonage client = 3 fichiers de configuration + logos + clés.
- **Installeur bulletproof** — install.bat : Windows neuf → système production-ready, vérifié par l'auto-diagnostic doctor.py.

Table des matières

1 Cadre stratégique (valeur de l'actif)	8 Application mobile Android (v3.15)
2 Proposition de valeur white-label	9 Garde-fous RBQ & sécurité
3 Architecture de la plateforme	10 Fiabilité, auto-diagnostic & exploitation
4 Les 5 agents Bureau / Ops	11 Analyse de rentabilité (ROI en CAD)
5 Marketing autonome & canaux sociaux	12 Déploiement, onboarding & roadmap
6 Approbation mobile & voix québécoise	13 Modèle d'investissement (CAD)
7 Modules d'affaires PAY · TEAM · SIGN · PLAN · SUPPLY	

1. Cadre stratégique (valeur)

A) Valeur de la main-d'œuvre (coût de remplacement)

Un mandat de cette complexité — pipeline marketing complet, 5 agents d'affaires, 5 modules transactionnels, GUI, application mobile native, vision IA, téléphonie — facturé par une agence coûterait entre **65 000 \$ et 95 000 \$ CAD**. Avec les livraisons de juin 2026 (APK native, PAY/SIGN, voix bidirectionnelle), le coût de remplacement réel se situe désormais dans le **haut de cette fourchette, et au-delà**.

B) Valeur de l'actif (propriété intellectuelle)

En tant que produit réutilisable **white-label** — portabilité vérifiée à 100 %, installateur autonome, documentation d'exploitation complète — la valeur de l'actif est estimée entre **90 000 \$ et 180 000 \$ CAD**. Chaque nouveau client se déploie par **configuration seulement** (aucune modification de code), ce qui rend l'actif réellement multipliable.

C) Modèle de revente

Avec 25 clients récurrents, la valeur de l'entreprise dépasse **300 000 \$ – 480 000 \$ CAD** (multiples standards de revenus récurrents annuels). Le coût marginal d'un déploiement client est réduit à : 3 fichiers de configuration, logos, clés API et OAuth par canal — soit **quelques heures**, pas quelques semaines.

Les montants des points A, B et C sont des repères de **valeur d'actif et de revente** (coût de remplacement, propriété intellectuelle, multiples de revenus récurrents). Ils ne sont **pas inclus** dans le calcul de rentabilité opérationnelle de la section 11.

Pourquoi maintenant

- Le produit est **en production réelle** chez le client de référence (déploiement vérifié en direct, diagnostic « PRODUCTION-READY »).
- La concurrence (Joist, Houzz Pro) ne couvre ni le marketing autonome, ni les garde-fous RBQ adaptés au Québec, ni le français québécois, ni la voix.
- Les traitements IA et les données restent **locaux chez l'entrepreneur par défaut** — argument décisif auprès des PME en construction.

2. Proposition de valeur (solution white-label)

ChantierOS est déployé sous **VOTRE propre marque**. Nous configurons tout pour refléter VOTRE identité : ce n'est pas « un outil » que vous utilisez, c'est **VOTRE système**.

PILIER	DÉTAIL
Solution 100 % personnalisable	Identité, couleurs, ton, conditions, garanties et taux de taxes lus au runtime depuis <code>config.json</code> . Vos PDF, vos publications et votre application portent automatiquement votre marque.
Architecture HITL (Human-in-the-Loop)	Verrou d'approbation fail-closed par défaut : rien ne se publie sans le clic d'approbation du propriétaire (lien cellulaire). Un mode autonome est activable — décision explicite et documentée du propriétaire, réversible.
Garde-fous RBQ	Validations automatiques intégrées au pipeline : numéro de licence RBQ et site web ajoutés sur les documents et publications, mots à risque signalés, vision IA de cohérence. Réduit fortement les oublis ; la validation finale reste au propriétaire.
Données locales	Clients, soumissions, factures et photos restent sur le poste de l'entrepreneur. Aucun cloud tiers obligatoire pour les opérations.
Dégradation gracieuse	Chaque clé API est optionnelle : sans Stripe → Interac seul ; sans Twilio → fichier audio ; sans tunnel → repli courriel. Le système ne casse jamais, il se replie.

White-label par configuration — 3 endroits à éditer, c'est tout

1. `config.json`

Entreprise (nom, RBQ, NEQ, TPS/TVQ, coordonnées), marque (couleurs), conditions de soumission/facture.

2. `client.json`

Identifiant client, domaine public, ports, carte des canaux sociaux actifs, chemins de déploiement.

3. `brand/`

Deux logos (fond pâle + pastille fond foncé). Repris partout : PDF, GUI, webapp, images promo.

Portabilité vérifiée : 0 chemin absolu en dur (43 fichiers Node migrés, tous les services Python portables), l'installateur **réécrit automatiquement les chemins machine** — l'installation sur un laptop neuf ne demande aucune édition manuelle de chemin.

3. Architecture de la plateforme






Une plateforme, sept surfaces d'utilisation, un seul backend de données local. Tout démarre au logon et s'auto-répare (tâche planifiée « Tout (auto) », re-vérification aux 10 minutes).

SOUS-SYSTÈME	RÔLE	TECHNOLOGIE
Bureau / Ops	Soumissions, factures, CRM, projets, marketing ponctuel — 5 agents pilotés en langage naturel ou par menu.	Python 3.11
Studio marketing	Pipeline : produire → vérifier (lint + vision IA) → approuver → publier sur les réseaux. Calendrier, file de revue, cycle quotidien planifié.	Node.js
Serveur MCP	15 outils (Canva, copie publicitaire, export social, captures, vidéo Veo 3, soumission, Slack) exposés à tout client IA compatible.	Node.js (MCP)
Relais Dispatch	Backend de production : API OPS complète, approbation mobile, tunnel Cloudflare, hébergement audio, webhooks Stripe/Twilio.	Python (8799)
GUI locale	Tableau de bord complet : revue/approbation, calendrier, paiements, signatures, échéancier, commandes, équipe.	Node (8787)
Webapp mobile	Publiée sur le site public (GitHub Pages), parle au backend local via le tunnel — onglets Affaires, Voix, Statut.	HTML/JS
Application Android	APK native signée v3.15 — 6 onglets, photos de chantier, dépenses, revue, vocal (voir section 8).	Kotlin/Compose
Bot Slack	Centre de contrôle complet par boutons (@bot menu) + commandes : doctor, clients, projets, soumission, facture, marketing, voix, publication, sauvegarde.	Python (Socket Mode)
Site public	Site vitrine + formulaire de soumission + pages client : approbation /dispatch/, signature /signer/, paiement /payer/, webapp /studio/.	GitHub Pages
IA locale	Ollama (vision et rédaction hors-ligne) — comptabilité par vision locale : aucun montant inventé, aucune donnée envoyée au cloud.	Ollama (11434)

Secrets isolés dans ~/ .cdb-secrets/ (hors dépôt, jamais lus par les diagnostics) · données réelles dans DATA/ avec sauvegarde quotidienne et rotation · journaux avec rotation automatique (5 Mo, gzip).

4. Les 5 agents Bureau / Ops

Chaque agent possède un playbook (procédure métier) et un script Python. On les pilote en langage naturel (« Agent Soumissions »), par menu double-clic, depuis Slack ou depuis l'application mobile.

AGENT	CE QU'IL LIVRE
 Soumissions	Dictée de chantier → soumission chiffrée PDF de marque : catalogue de prix, TPS 5 % + TVQ 9,975 %, conditions, garantie, signatures. Numérotation automatique (préfixe-S-AAAA-NNN).
 Factures	Soumission acceptée → facture dépôt / progression / finale avec taxes, échéance, solde et intérêts de retard. Numérotation liée à la soumission.
 Marketing	Image promo professionnelle (1080×1080 ou 1080×1920 photo-overlay) + légende, mention RBQ ajoutée d'office — sans passer par le pipeline complet.
 Clients (CRM)	Base clients locale avec historique complet (soumissions, factures, projets liés). Recherche et liste depuis Slack ou l'APK.
 Projets	Suivi de l'avancement des chantiers, lié au CRM et aux échéanciers PLAN.

Pilotage depuis Slack — le bureau dans votre poche

Le bot Slack expose un **centre de contrôle à boutons** (@bot menu) : diagnostic, statut, pré-vol, clients, projets, marketing, voix, sauvegarde, scan, rendu, QA, publication, modèles IA. Et des commandes paramétrées :

```
@bot soumission <chantier.json> · @bot facture CDB-S-2026-007 depot 30
@bot marketing "Salle de bain clé en main" --sous-titre "Estimation gratuite"
@bot voix "Rappel : chantier Tremblay 8 h 30 demain" --mode call
@bot clients chercher Tremblay · @bot projets actifs · @bot backup · @bot sante
```

Chaque action répond instantanément (accusé) puis publie son résultat dans le canal — le menu reste utilisable pendant l'exécution.

5. Marketing autonome & canaux sociaux

Le studio **produit, vérifie et planifie** le contenu tout seul (cycle quotidien planifié). Chaque pièce traverse un pipeline de qualité avant toute publication :

Produire → **Lint déterministe (RBQ, mots interdits)** → **Vision IA (cohérence image/texte)** → **File de revue** → **Approbation** → **Publication**

CANAL	FORMAT	ÉTAT
Bluesky	Image	✓ Actif — verrou d'état d'approbation intégré au connecteur
Facebook	Image	✓ Actif (Meta Graph API)
Instagram	Image	✓ Branché — hébergement public du JPEG automatique (GitHub Pages)
YouTube	Vidéo .mp4	✓ Livré — upload résumable, privé par défaut ; OAuth en un double-clic
TikTok	Vidéo	✓ Livré — OAuth en un double-clic
X / LinkedIn	—	Prêts à brancher (mêmes verrous, même pipeline)

Production visuelle et vidéo

- **Images promo haut de gamme** — moteur Python Pillow 2x, gabarits portrait photo-overlay et carré, logos et couleurs du client, mention RBQ d'office.
- **Photos de chantier** → **promo automatique** — une photo envoyée depuis l'APK est décodée (EXIF/HEIC), éditée en visuel promo et déposée en file de revue, avec notification push/Slack.
- **Vidéo** — montage automatique (ffmpeg) et génération Veo 3 via le serveur MCP ; les vidéos montées se visionnent directement dans l'application mobile.
- **Catalogue vision** — les images du client sont cataloguées par vision IA pour garantir la cohérence image/texte de chaque publication (anti-déception).

6. Approbation mobile & voix québécoise

Dispatch — approuver depuis son cellulaire, en 1 clic

Toute pièce à valider (publication, soumission, facture, tâche) est **hébergée en ligne automatiquement** et un **lien cliquable** est envoyé au propriétaire par SMS (Twilio) et Slack. Il ouvre la page sur son téléphone et touche **Approuver** ou **Refuser** — c'est la seule action humaine du flux.

- **Relais local + tunnel Cloudflare** : le clic revient au poste de travail, déplace la pièce (revue → approuvée/refusée), trace l'état, poste dans Slack et déclenche la publication.
- **Garde dure** : les connecteurs de publication refusent toute pièce dont la décision n'est pas « approved » — aucun chemin ne contourne le clic.
- **Repli sans perte** : si le tunnel est hors ligne, la page bascule automatiquement vers un envoi courriel — aucune approbation n'est jamais perdue.
- **Fini** les « tape PUBLIER » et les doubles-clics sur des scripts : tout passe par le cellulaire.

Voix sortante — messages audio québécois (Twilio + edge-tts)

Le système rédige et synthétise des messages vocaux en **français québécois** (voix fr-CA, guide de style et gabarits inclus) et les livre par **appel, SMS ou MMS** : rappels de chantier, dispatch du matin, alertes. Sans clés Twilio, le module dégrade en fichier audio + lien jouable.






```
@bot voix "Chantier Mme Tremblay demain 8 h 30 – pose de céramique" --mode call
@bot voix template dispatch_chantier --var client="Mme Tremblay" --var heure="8 h 30"
```

Voix entrante — IVR et boîte vocale intelligente

Quand un client appelle le numéro de l'entreprise : accueil québécois automatique, prise de message, puis le message vocal est **ré-hébergé et posté dans Slack** avec l'appelant, la durée et un lien jouable — l'entrepreneur écoute ses messages directement dans son canal d'équipe.

7. Modules d'affaires — PAY · TEAM · SIGN · PLAN · SUPPLY

Cinq modules « boosteurs de valeur » qui transforment ChantierOS en suite complète, **comparable ou supérieure à Joist et Houzz Pro** — livrés, actifs et vérifiés sur toutes les surfaces (GUI, webapp, APK, Slack, pages client).

MODULE	RÔLE	POINTS FORTS
 PAY	Lien de paiement Stripe Checkout + virement Interac, suivi de statut.	Webhook signé HMAC ; sans clé Stripe → Interac seul (jamais d'erreur).
 TEAM	Multi-utilisateurs : propriétaire, gérant, employé, comptable.	Mots de passe PBKDF2, sessions ; verrou par rôle activable sans casser l'existant.
 SIGN	Signature électronique des soumissions (canvas mobile côté client).	Piste d'audit : horodatage, IP/UA, empreinte SHA-256 + certificat PDF. À valider selon vos contrats.
 PLAN	Échéancier Gantt généré depuis une soumission.	Jours ouvrables, détection de conflits entre chantiers.
 SUPPLY	Fournisseurs + bons de commande extraits des matériaux d'une soumission.	Bon de commande PDF prêt à envoyer.







Le parcours client devient 100 % numérique



Notifications Slack automatiques à chaque étape : paiement créé/reçu, signature demandée/signée. Sécurité : aucun mot de passe ni signature en ligne de commande (transit par fichier temporaire).

8. Application mobile Android (native, v3.15)

Application **Kotlin / Jetpack Compose** signée, conçue pour le chantier : l'entrepreneur opère toute l'entreprise depuis son téléphone, même au sommet d'une échelle.

ONGLET	CE QU'IL FAIT
 Photos	Photo de chantier → envoyée au serveur → éditée automatiquement en visuel promo haut de gamme → déposée en file de revue → notification. Une photo prise sur le chantier devient une publication prête à approuver.
 Soumissions	Création et consultation des soumissions depuis le terrain.
 Factures	Facturation + photo de reçu → OCR → classeur Excel comptable mis à jour automatiquement, téléchargeable depuis l'app.
 Voir	File de revue : cartes images et vidéos montées (lecteur intégré) à approuver.
 Studio	3 galeries : vidéos, photos éditées, et vocal vers le propriétaire .
 Affaires	Hub vers 7 écrans natifs : Clients, Projets, Payer, Signatures, Échéancier, Commandes, Équipe.

Robustesse terrain

- **Redécouverte automatique du serveur** : l'URL du tunnel change ? L'app retrouve la base au lancement (failover multi-sources) — aucune reconfiguration.
- **Authentification par jeton API dédié**, injecté automatiquement au build (cohérent avec le relais).
- **Repli garanti** : si un traitement échoue côté serveur, un pipeline de secours prend le relais ; le canal SMS/Slack reste toujours actif.
- **White-label** : identifiant d'application, nom, icône, couleurs et keystore propres à chaque client revendu.

9. Garde-fous RBQ & sécurité

Des garde-fous automatiques réduisent fortement les erreurs de communication courantes, et la sécurité est conçue en profondeur. La validation finale des documents et publications reste sous le contrôle du propriétaire.

Garde-fous réglementaires (Québec)

GARDE-FOU	EFFET
Licence RBQ obligatoire	Numéro de licence + site web injectés d'office sur tout document, toute image promo et toute publication.
Lint déterministe	Blocage automatique des mots interdits : prix illégaux, langage banni, formulations à risque — avant même la revue humaine.
Vision IA de cohérence	Cohérence image/texte vérifiée pour éviter de publier une photo qui ne correspond pas au propos.
Taxes exactes	TPS 5 % + TVQ 9,975 % calculées sur le sous-total, jamais de prix inventé (catalogue de prix requis).
Signature avec piste d'audit	SIGN — horodatage, IP, agent utilisateur, empreinte SHA-256, certificat PDF. Conçue pour soutenir l'intégrité documentaire ; à valider selon vos contrats.

Sécurité technique

- **Secrets isolés** dans `~/ .cdb-secrets/` — jamais dans le dépôt, jamais lus par les diagnostics ; un scan automatique détecte toute fuite de jeton dans les journaux et le code.
- **Verrou fail-closed** par défaut sur la publication ; webhook Stripe authentifié par **signature HMAC** ; jeton API dédié (distinct du jeton d'approbation) sur toutes les routes du pont.
- **Mots de passe PBKDF2** (TEAM) ; signatures et mots de passe ne transitent jamais en argument de ligne de commande.
- **Tunnel discipliné** : corps limité à 16 Mo, méthodes GET/POST seulement, anti-traversal sur les fichiers servis, purge des tunnels orphelins.
- **IA locale pour la comptabilité** (Ollama) : les reçus et montants ne quittent pas le poste.

10. Fiabilité, auto-diagnostic & exploitation

Doctor — un seul point d'entrée pour la santé du système

L'auto-diagnostic `doctor.py` exécute **10 familles de vérifications isolées** (un échec n'arrête jamais les autres) et applique des **réparations sûres et idempotentes** : environnement, structure, intégrité de tous les JSON, états critiques, artefacts parasites, tests du cœur Python et Node, pré-vol réseaux sociaux, clés connecteurs (sans lire les secrets), mécanismes de repli. Verdict binaire : **PRODUCTION-READY** ou liste d'échecs précis. Accessible en un double-clic ou par `@bot_sante` dans Slack.

Always-on auto-guéri

- Une seule source de vérité : la tâche planifiée « Tout (auto) » démarre Ollama, la GUI, le bot Slack et le relais au logon, puis **re-vérifie toutes les 10 minutes** et relance ce qui manque.
- Survie au redémarrage : auto-login sécurisé (outil officiel Microsoft Sysinternals, mot de passe chiffré LSA) → la machine remonte seule après une panne de courant.
- Rotation automatique des journaux (5 Mo, compression gzip, 3 générations) — surveillée et corrigée par le doctor.
- Sauvegarde quotidienne zip avec rotation des données, configurations, états et contenus.

Replis vérifiés (le système ne casse jamais, il se replie)

SI CECI TOMBE...	...ALORS
Tunnel / relais hors ligne	Page d'approbation → envoi courriel automatique ; webapp → mode dégradé propre (503).
Clés Twilio absentes	Voix → fichier audio + lien jouable (aucun envoi raté).
Clé Stripe absente	PAY → virement Interac seul.
Moteur de rendu indisponible	Repli automatique Playwright → Edge headless.
Moteur promo en échec	Pipeline de secours Node prend le relais sur les photos de chantier.
Clé IA externe expirée	Repli sur les modèles locaux Ollama (hors-ligne).

11. Analyse de rentabilité (ROI en CAD)

ChantierOS ne promet pas d'argent magique : il récupère du temps, accélère les réponses clients et réduit les tâches manuelles. Voici trois scénarios prudents du **temps administratif récupéré**, en dollars canadiens.

SCÉNARIO	HYPOTHÈSE	VALEUR ANNUELLE ESTIMÉE
Conservateur	4 h/sem × 35 \$ × 48 sem	~6 720 \$
Réaliste	6 h/sem × 50 \$ × 48 sem	~14 400 \$
Occupé	8 h/sem × 70 \$ × 48 sem	~26 880 \$

S'ajoutent à ce calcul (non inclus dans les montants ci-dessus)

- **Projets gagnés** grâce à la réponse rapide aux leads — réponse en minutes plutôt qu'en heures.
- **Marketing & design remplacés** — génération automatique des visuels et publications.
- **Abonnements évités** — DocuSign, Jobber, Monday, Canva, Buffer...
- **Encaissements accélérés** — lien de paiement (Stripe/Interac) et dépôt 30 % dès la signature.

Même dans un scénario prudent, ChantierOS peut se rentabiliser en quelques mois — si les modules soumissions, factures, reçus et suivi client sont utilisés chaque semaine.

Hypothèses : heures administratives récupérées × taux horaire chargé × 48 semaines de travail. La valorisation de l'actif et le modèle de revente (section 1) ne sont **pas inclus** dans ce calcul de rentabilité opérationnelle.

12. Déploiement, onboarding & roadmap

Installation « bulletproof » — PC neuf → production en une session

install.bat (idempotent, multi-replis, journalisé) : outils (Python, Node, Git, Ollama, cloudflared) en cascade winget → Chocolatey → téléchargement direct multi-miroirs ; dépendances vérifiées par import réel ; tâches planifiées créées ; **chemins machine réécrits automatiquement**. Vérification finale par le doctor → verdict PRODUCTION-READY. Étapes manuelles incompressibles : remplir les clés du client et faire l'OAuth par canal social (un double-clic chacun).

Onboarding d'un nouveau client (white-label)

A. Identité

config.json +
client.json + 2 logos.

B. Secrets

Gabarit .env → clés
du client (tout est
optionnel).

C. Installation

install.bat + OAuth
par canal.

D. Vérification

Doctor →
PRODUCTION-READY.

Roadmap — module « Qualification de leads & onboarding »

Prochaine brique de valeur : ingestion automatique des demandes (Gmail), réponse instantanée, filtrage intelligent des projets, dossier de qualification « white-glove » avant le premier appel, livraison Drive + Calendrier.

Phase 1 — Sécurité

OAuth2 Google, gestion sécurisée des secrets.

Phase 2 — Ingestion & traitement

Scanner Gmail, rendu PDF des dossiers de qualification.

Phase 3 — Delivery

Intégration Google Drive & Calendar.

Phase 4 — Interface GUI

Tableau de bord de gestion et d'approbation des leads.

Phase 5 — White-labeling

Scripts d'onboarding client automatisés.

Phase 6 — Validation & tests

Assurance qualité et déploiement final.

13. Modèle d'investissement (CAD)

Recommandation

FORFAIT RECOMMANDÉ

Professional

4 995 \$ — paiement unique
APK white-label, marketing, CRM, SIGN · PLAN ·
TEAM

PREMIÈRE ÉTAPE — GRATUITE

Audit · 15 min

3 fuites d'argent identifiées dans votre entreprise
Sans engagement

Quatre forfaits — paiement unique, sans abonnement obligatoire

FORFAIT	IDÉAL POUR...	PAIEMENT UNIQUE (CAD)
Starter	Entrepreneur solo	2 495 \$
Professional — le plus populaire	Entreprise en croissance (2 – 5)	4 995 \$
Growth	Généraliste, 3 + équipes	7 995 \$
Enterprise	Organisations multi-sites	14 995 \$ + (sur devis)

Plans d'accompagnement continu — optionnels

PLAN	INCLUS	MENSUEL (CAD)
Essential	Mises à jour, support courriel	149 \$ / mois
Professional	+ support Slack, surveillance système, 2 h dév/mois	299 \$ / mois
Enterprise	+ support dédié, 5 h dév/mois	499 \$ / mois

Tous les forfaits incluent : automatisation complète, garde-fous RBQ, configuration CRM, application mobile, bot Slack, approbation mobile et modules PAY/TEAM/SIGN/PLAN/SUPPLY. L'accompagnement mensuel est **optionnel — jamais obligatoire**. Clés API tierces (Twilio, Stripe, Meta...) facturées par leurs fournisseurs respectifs. Prix en CAD, taxes en sus.

Ce que l'offre comprend

- Déploiement complet sous votre marque, vérifié PRODUCTION-READY, avec formation et documentation d'exploitation.
- Mises à jour de la plateforme, surveillance et auto-réparation, support et optimisation continue.
- Option de croissance : déploiements white-label additionnels pour vos propres clients (modèle de revente, section 1-C).