

Roadmap Quelyos ERP - Produit Commercial Autonome

Vision : Transformer Quelyos en une solution ERP e-commerce complète et autonome, commercialisable sous sa propre marque, avec Odoo Community comme moteur backend invisible.

📊 État Actuel (Janvier 2026)

Métrique	Valeur
Parité fonctionnelle Odoo	~70%
Endpoints API	47+
Pages Backoffice	15
Pages Frontend	14+
Infrastructure	CI/CD + Monitoring opérationnels

🎯 Phase 1 : Finalisation Produit (Parité 100%)

Objectif : Atteindre la parité fonctionnelle totale avec Odoo pour les modules e-commerce.

Durée estimée : 6-8 semaines

1.1 Module Paiement (Priorité CRITIQUE - 21% → 100%)

Tâche	Priorité	Effort
Liste transactions backoffice	P0	2j
Détail transaction	P0	1j
Remboursements (initier, suivre)	P0	3j
Stripe Elements frontend (formulaire carte)	P1	2j
Historique paiements espace client	P1	1j
Export transactions (comptabilité)	P1	1j
Configuration providers (clés API)	P2	2j

Livrable : Module paiement 100% opérationnel

1.2 Module Commandes (56% → 100%)

Tâche	Priorité	Effort
Génération factures PDF	P0	3j
Bon de livraison PDF	P1	2j
Filtres avancés (date, client, recherche)	P1	1j
Historique changements (audit trail)	P2	2j
Notes internes	P2	1j

Duplication commande	P2	1j
----------------------	----	----

Livrable : Gestion commandes complète avec documents légaux

1.3 Module Clients (48% → 100%)

Tâche	Priorité	Effort
Page détail client backoffice	P1	<input checked="" type="checkbox"/> Fait
Édition client admin	P1	1j
Historique commandes dans fiche client	P1	<input checked="" type="checkbox"/> Fait
Export CSV clients	P1	1j
Tags/Catégories clients	P2	2j
Import CSV clients	P2	2j
Blocage client	P2	1j

Livrable : CRM client complet

1.4 Gaps Restants Mineurs

Module	Tâches restantes	Effort total
Stock	Historique mouvements UI, alertes email	3j
Livraison	CRUD méthodes complet	2j
Coupons	Stats utilisation	1j
Analytics	Graphiques, filtres période	3j
Produits	Filtres attributs, dimensions L/I/H	2j

1.5 Checklist Fin Phase 1

- Score parité global ≥ 95%
- 0 gap P0 restant
- ≤ 5 gaps P1 restants (documentés comme "v2")
- Tous les tests passent (pytest + Playwright)
- Documentation API complète

Phase 2 : Packaging Produit

Objectif : Créer un produit installable et déployable facilement.

Durée estimée : 3-4 semaines

2.1 Installation One-Click

```
# Objectif : L'utilisateur tape une commande et tout s'installe
curl -fsSL https://get.quelyos.com | bash
```

```
# Ou via Docker
docker run -d quelyos/erp:latest
```

Tâche	Effort
Script d'installation automatisé (Linux/macOS)	3j
Image Docker all-in-one	2j
Docker Compose production optimisé	1j
Wizard de configuration premier lancement	3j
Documentation installation	2j

2.2 Branding & White-Label

Élément	Action
Logo Quelyos	Créer identité visuelle
Favicon	Remplacer favicon Odoo
Page de connexion	Design Quelyos (aucune mention Odoo)
Emails transactionnels	Templates Quelyos
Rapports PDF	En-tête/pied de page Quelyos
Page "À propos"	Présentation Quelyos

2.3 Configuration Initiale

Wizard premier lancement :

Étape 1 : Informations entreprise

- Nom, adresse, logo
- Numéro SIRET/TVA

Étape 2 : Configuration e-commerce

- Devise
- Pays de livraison
- Modes de paiement

Étape 3 : Compte administrateur

- Email, mot de passe

Étape 4 : Import données (optionnel)

- Import catalogue CSV
- Import clients CSV

2.4 Mise à Jour Automatique

Composant	Stratégie
Frontend/Backoffice	Auto-update via CDN ou pull Docker
Module API Odoo	Versionné, migration scripts

Base de données	Migrations Odoo automatiques
-----------------	------------------------------

帛 Phase 3 : Conformité Légale

Objectif : Être 100% conforme avec la licence LGPL et les obligations légales.

Durée estimée : 1-2 semaines

3.1 Licence & Mentions

Document	Contenu
LICENSE	Licence Quelyos (propriétaire) pour frontend/backoffice
THIRD_PARTY_LICENSES	Liste composants open source (Odoo LGPL, React MIT, etc.)
Page /legal	Mentions légales avec attribution open source
Page /licenses	Liste détaillée des licences

3.2 Code Source LGPL

Obligation : Rendre disponible le code source des composants LGPL.

Option A : Inclure dans le package

```
/src/odoo-community/ → Code Odoo
/src/quelyos-api/ → Module API (LGPL)
```

Option B : Lien vers téléchargement

```
"Code source disponible sur https://github.com/quelyos/odoo-module"
```

3.3 Structure Licence Finale

```
QUELYOS ERP
├── Frontend Next.js      → Propriétaire (Quelyos SAS)
├── Backoffice React       → Propriétaire (Quelyos SAS)
├── Module quelyos_api     → LGPL v3 (open source)
├── Odoo Community          → LGPL v3 (non modifié)
└── Documentation           → CC BY-SA 4.0
```

3.4 Protection Marque

Action	Priorité
Déposer marque "Quelyos" (INPI)	Haute
Réserver domaines (quelyos.com, .fr, .io)	Haute
Créer entité juridique (SAS)	Haute
CGU / CGV	Haute
Politique de confidentialité RGPD	Haute

💰 Phase 4 : Modèle Commercial

Objectif : Définir et implémenter la stratégie de monétisation.

Durée estimée : 2-3 semaines (technique) + ongoing (commercial)

4.1 Options de Monétisation

Option A : SaaS (Recommandé)

QUELYOS CLOUD		
Starter	Pro	Enterprise
29€/mois	79€/mois	Sur devis
1 utilisateur	5 utilisateurs	Illimité
1000 produits	10000 produits	Illimité
Support email	Support chat	Support dédié
-	Multi-boutique	Multi-boutique
-	API accès	API + Webhooks
-	-	Installation on-prem

Avantages :

- Revenus récurrents (MRR)
- Contrôle total de l'infrastructure
- Mises à jour transparentes
- Support centralisé

Option B : Licence + Support

Licence perpétuelle : 990€ (1 instance)

Support annuel : 290€/an (mises à jour + support email)

Option C : Open Core

Quelyos Community : Gratuit (open source)

Quelyos Pro : 49€/mois (features avancées)

- Multi-boutiques
- Analytics avancés
- Intégrations marketplace
- Support prioritaire

4.2 Infrastructure SaaS

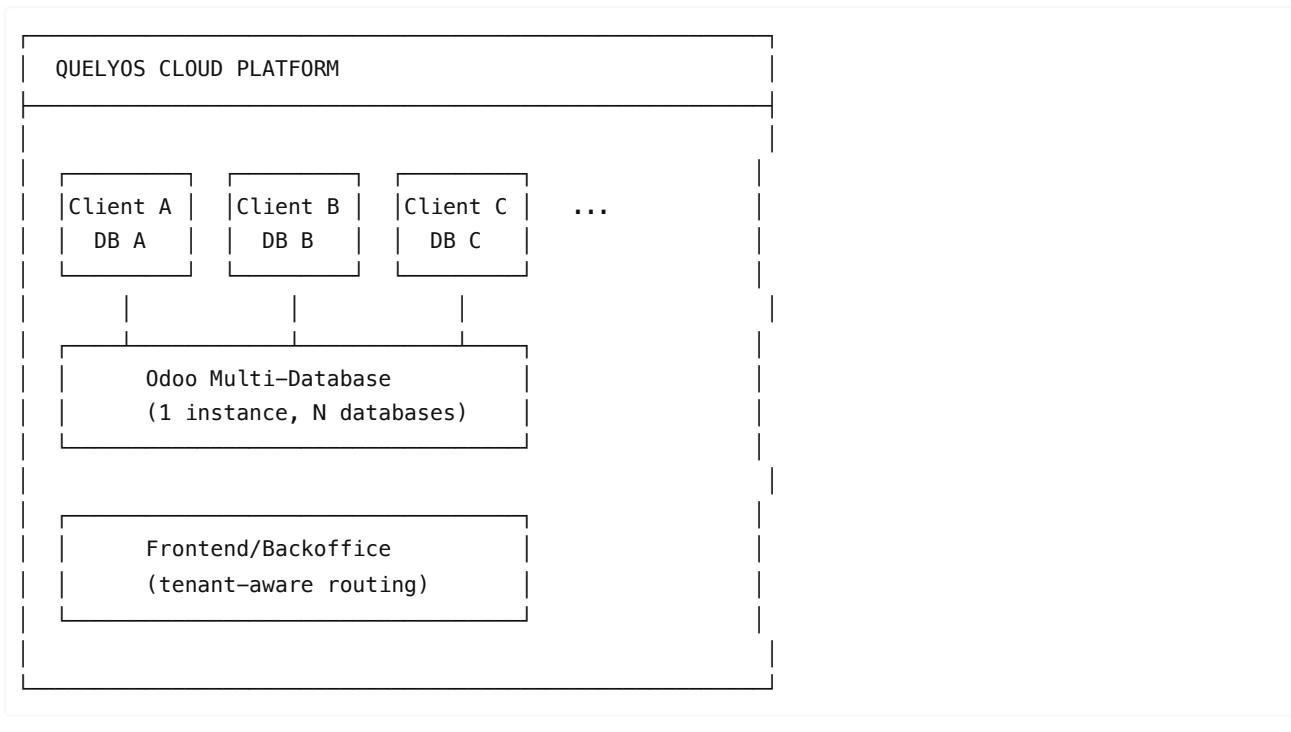
Composant	Solution	Coût estimé
Hébergement	Scaleway / OVH / Hetzner	50-200€/mois
Base de données	PostgreSQL managé	30-100€/mois
CDN	Cloudflare	Gratuit-20€/mois
Emails	Mailgun / Postmark	10-50€/mois
Monitoring	Grafana Cloud free tier	Gratuit
Backups	S3-compatible	10-30€/mois

Coût infrastructure démarrage : ~150-400€/mois

4.3 Système de Facturation

Tâche	Solution
Gestion abonnements	Stripe Billing
Facturation	Stripe Invoicing ou module interne
Portail client	Page /account/subscription
Upgrade/Downgrade	Self-service
Dunning (relances)	Automatisé Stripe

4.4 Multi-Tenant Architecture



🚀 Phase 5 : Go-to-Market

Objectif : Lancer commercialement Quelyos.

Durée estimée : 4-6 semaines + ongoing

5.1 Pré-Lancement

Tâche	Durée
Landing page marketing	1 semaine
Documentation utilisateur (docs.quelyos.com)	2 semaines
Vidéos démo / tutoriels	1 semaine
Blog (SEO)	Ongoing
Liste d'attente / early adopters	1 semaine

5.2 Site Marketing

```
quelyos.com
├── / (landing page)
├── /features (fonctionnalités)
├── /pricing (tarifs)
├── /demo (démonstration interactive ou vidéo)
├── /docs (documentation)
├── /blog (SEO + actualités)
├── /contact
└── /legal (mentions légales + licences)
    └── /signup (inscription SaaS)
```

5.3 Canaux d'Acquisition

Canal	Action	Priorité
SEO	Blog "ERP e-commerce", "alternative Odoo"	Haute
Product Hunt	Lancement officiel	Moyenne
LinkedIn	Posts, articles, networking	Haute
Marketplaces	Intégrations (Shopify, WooCommerce migration)	Moyenne
Partenariats	Agences web, intégrateurs	Haute
Ads	Google Ads "ERP PME", "gestion e-commerce"	Après validation

5.4 Métriques Clés (KPIs)

Métrique	Objectif M+3	Objectif M+12
MRR	1 000€	10 000€
Clients payants	20	150
Churn mensuel	< 5%	< 3%
NPS	> 40	> 50
Coût acquisition (CAC)	< 200€	< 150€
Lifetime Value (LTV)	> 600€	> 1000€

🛠 Phase 6 : Support & Maintenance

Objectif : Assurer la pérennité et la qualité du produit.

Ongoing

6.1 Support Client

Niveau	Canal	SLA
Starter	Email	48h
Pro	Email + Chat	24h

Enterprise	Email + Chat + Téléphone	4h
------------	--------------------------	----

Outils :

- Ticketing : Crisp, Intercom, ou Freshdesk
- Knowledge base : Notion public ou GitBook
- Status page : status.quelyos.com (Upptime)

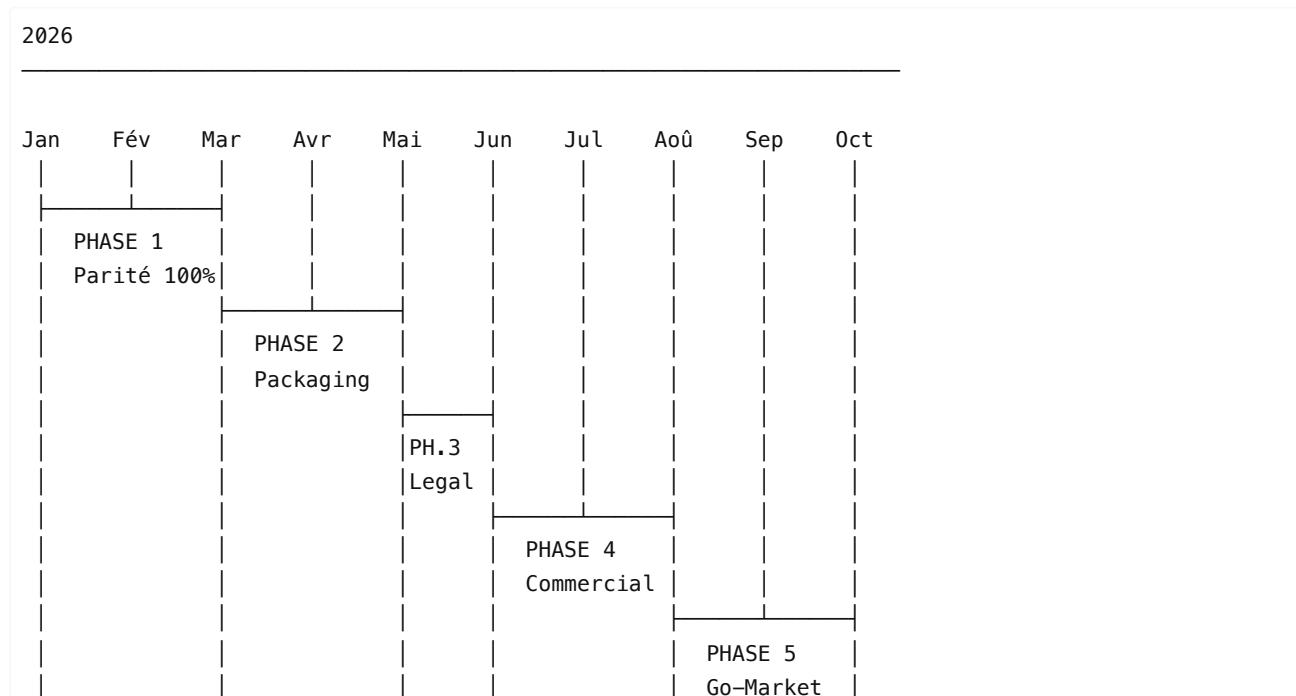
6.2 Maintenance Technique

Tâche	Fréquence
Mises à jour sécurité Odoo	Dès publication
Mises à jour dépendances (npm, pip)	Mensuelle
Backups vérification	Quotidienne (auto)
Tests de restauration	Mensuelle
Audit sécurité	Trimestrielle
Performance review	Mensuelle

6.3 Roadmap Produit Continue

Trimestre	Focus
T1	Stabilisation, retours early adopters
T2	Intégrations (Stripe avancé, marketplaces)
T3	Mobile app (React Native)
T4	Multi-boutiques, B2B features

Planning Global





🚀 LANCEMENT BETA (Mai 2026)

🎉 LANCEMENT
OFFICIEL
(Sep 2026)

✓ Checklist Finale Avant Lancement

Produit

- Parité fonctionnelle ≥ 95%
- Tests automatisés couvrant 80%+ du code
- Documentation utilisateur complète
- Vidéos tutoriels (5 minimum)
- Démo interactive fonctionnelle

Technique

- Installation one-click fonctionnelle
- Multi-tenant opérationnel (si SaaS)
- Backups automatisés et testés
- Monitoring et alertes configurés
- Plan de disaster recovery documenté

Légal

- Entité juridique créée
- Marque déposée
- CGU/CGV rédigées
- Politique RGPD
- Mentions licences open source

Commercial

- Pricing validé
- Système de paiement intégré (Stripe)
- Landing page live
- 10+ beta testeurs actifs
- Processus onboarding documenté

Support

- Système de tickets opérationnel
- Knowledge base avec 20+ articles
- Processus d'escalade défini
- Status page configurée

💡 Recommandations Stratégiques

Court Terme (0-3 mois)

1. **Focus** : Finir Phase 1 (parité 100%)

2. **Valider** : Tester avec 5-10 beta utilisateurs réels

3. **Itérer** : Corriger les frictions UX identifiées

Moyen Terme (3-6 mois)

1. **Packager** : Créer le produit installable

2. **Documenter** : Documentation exhaustive

3. **Lancer** : Beta publique

Long Terme (6-12 mois)

1. **Scaler** : Infrastructure multi-tenant

2. **Croître** : Marketing, acquisitions

3. **Étendre** : Nouvelles fonctionnalités (mobile, intégrations)

🎯 Indicateurs de Succès par Phase

Phase	Critère de succès
Phase 1	0 gap P0, tests passent, 3 beta testeurs satisfaits
Phase 2	Installation < 10 min, 0 intervention manuelle
Phase 3	Validation juridique (avocat si possible)
Phase 4	Premier client payant
Phase 5	10 clients payants, MRR > 500€
Phase 6	Churn < 5%, NPS > 40

Document créé le 24 janvier 2026 - À mettre à jour régulièrement