

Outils et services remplacés par l'AIOS chez nos clients

Septembre 2026. Exemples réels relevés chez nos clients au 30 août 2026. Ce document répond à une question qui revient à chaque échange : "concrètement, quels logiciels vos clients ont-ils remplacés ?"

Comment lire les coûts. Les montants marqués (**cité**) ont été communiqués par le client lui-même. Les autres sont des estimations basses, établies à partir des prix publics 2026 (grille en annexe) et de la taille d'équipe du client.

1. Remplacements effectifs ou décidés

Outil remplacé	Statut	Coût du logiciel remplacé
Freshdesk (ticketing)	Outil de ticketing maison prêt, bascule à la rentrée	700 EUR/mois (cité : 2 100 EUR/trimestre)
Freshcaller (VoIP)	Remplacé (téléphonie pilotée en direct via Twilio : appels, transferts, files d'attente, enregistrement et transcription, voix IA)	200 à 230 EUR/mois (cité : 600 à 700 EUR/trimestre)
Salesforce (Starter)	Remplacé (CRM maison ; 3 300 fiches, 224 affaires et 9 800 activités migrées)	~665 EUR/mois (cité : 8 000 EUR/an)
Slack (chat interne)	En cours (chat interne intégré dans l'outil maison)	60 à 90 EUR/mois (est., ~10 sièges)
Microsoft Teams (visio)	Remplacé (visio native intégrée, avec transcription et synthèse automatiques)	part visio de Microsoft 365, 5 à 12 EUR/utilisateur/mois (est.)
Airtable	Remplacé chez 3 clients (déclencheurs de tickets, CRM leads, base relationnelle sur le serveur)	20 à 80 EUR/mois selon l'usage (est. ; un client cite un coût multi-utilisateurs qui "monte rapidement")
Calendly	Remplacé chez 3 clients (prise de rendez-vous maison branchée sur l'agenda Microsoft 365 ou Google Calendar)	10 à 50 EUR/mois selon le nombre de sièges (est.)
Blotato (publication réseaux sociaux)	Remplacé chez 3 clients (publication native sur les plateformes)	30 EUR/mois chacun (cité)
DocuSign / YouSign (signature des études d'opportunité)	Remplacé (signature électronique maison, validation par code envoyé par email)	~25 EUR/mois (est.) + 1 EUR par signature évité (cité)
Typeform + Web3Forms	Remplacé (formulaires maison)	~30 EUR/mois (est.)
Lovable (+ Supabase)	Remplacé chez 2 clients (applications rapatriées et auto-hébergées sur le serveur)	25 à 50 EUR/mois (est.)
API Pappers (données foncières)	Évitée (base publique DGFIP chargée en local : 18,7 millions de parcelles)	coût à la requête évité
HubSpot (lien de prise de rendez-vous)	Remplacé (réservation sur Google Calendar)	0 à 15 EUR/mois
Evernote	Remplacé (migration de 3 451 notes vers Notion, réalisée par l'AIOS)	10 à 15 EUR/mois (est.)
Fantastical	Remplacé (application agenda maison)	~5 EUR/mois (est.)
Brain Toss (capture d'idées)	Remplacé (l'AIOS joue ce rôle directement)	~3 EUR/mois (est.)
Circleback (notes de réunion IA)	En cours (application "Mémoire" maison sur 577 réunions, plus un robot qui rejoint les visios Meet, Teams et Zoom pour les enregistrer)	20 à 25 EUR/utilisateur/mois (est.)
Hours for Teams (suivi du temps)	Décidé (à recréer sur l'AIOS, cahier des charges écrit)	10 à 30 EUR/mois (est.)
n8n (serveur et workflows d'agence)	Remplacé ou repris chez 2 clients (modules refaits en compétences AIOS, workflows existants pilotés par l'AIOS)	10 à 25 EUR/mois de serveur + maintenance d'agence évitée

Outil remplacé	Statut	Coût du logiciel remplacé
Make.com (~18 scénarios payants)	Remplacé (migrés vers un n8n auto-hébergé sur le serveur)	30 à 50 EUR/mois (est.)
Extrabat (gestion piscinistes)	Remplacé de fait (le suivi commercial vit dans l'AIOS, Pennylane conservé pour la comptabilité)	~100 EUR/mois (est.)
Wix (site vitrine)	Décidé (site rapatrié sur le serveur)	~17 EUR/mois (est.)
Squarespace	Remplacé (site repointé vers le serveur)	17 à 25 EUR/mois (est.)
Emergent (vibe-coding : application métier et configurateur en ligne)	En cours (applications rapatriées sur le serveur)	~20 EUR/mois (est.)
iGEO (CRM métier dératisation)	En cours (CRM/ERP sur mesure : RH, finance, facturation ; 775 factures et 270 clients importés)	150 à 300 EUR/mois (est., licence et API payante)
Sellsy (facturation)	Remplacé (module de facturation du CRM maison, historique importé)	50 à 100 EUR/mois (est.)
TwojeChwile.pl (SaaS d'organisation de mariages)	Remplacé (application maison : RSVP, menus, plan de table)	30 à 60 EUR/mois (est.)
AnyDesk (accès distant)	Remplacé (Tailscale + RDP)	~20 EUR/mois (est.)
Todoist	Remplacé (gestionnaire de tâches maison multi-utilisateurs, 22 comptes)	100 à 130 EUR/mois (équivalent 22 sièges)
Odoo CRM	En cours (leads rebranchés vers le CRM maison)	25 à 75 EUR/mois (est.)
iClosed (réservation de rendez-vous de closing)	Remplacé (application de closing auto-hébergée)	40 à 90 EUR/mois (est.)
Adobe Acrobat / Smallpdf	Remplacé (Stirling PDF auto-hébergé)	~15 EUR/mois (est.)
1Password / LastPass	Remplacé (Vaultwarden auto-hébergé)	30 à 60 EUR/mois (équipe, est.)
ManyChat (réponses automatiques Instagram)	Remplacé (outil auto-hébergé)	15 à 25 EUR/mois (est.)
Clay + People Data Labs	Abandonné après essai, remplacé par un moteur de prospection piloté par l'AIOS et une base de suivi maison	150 à 350 EUR/mois évités (est.)
Apify (scraping de leads Facebook)	Remplacé (script maison et ingestion locale)	~45 EUR/mois (est.)
Apollo (crédits d'enrichissement)	Réduit (recherche de sociétés sans crédits)	50 à 100 EUR/mois évités (est.)
Brevo (CRM hérité d'une ancienne agence)	Remplacé (432 contacts et 520 affaires rapatriés dans une base maison)	20 à 70 EUR/mois (est.)
Suivi commercial sur Excel	Remplacé (CRM temps réel branché sur les leads Meta)	équivalent d'un CRM SaaS évité, 15 à 30 EUR/mois
X14 (CRM gestion) + ImmoFacile (CRM transaction) + site AC3	Décidé (programme d'accompagnement pour rebâtir l'ensemble de la pile immobilière sur l'AIOS)	150 à 300 EUR/mois (est., bouquet AC3)
Netty / Modelo Office (CRM immobilier imposé par le réseau)	Contourné (l'AIOS gère la boîte mail branchée derrière ; outil non résiliable)	n/a (outil du réseau)
ChatGPT (usage quotidien)	Remplacé (bascule complète vers l'AIOS)	~20 EUR/mois (est.)

2. Outils internalisés : équivalents construits sur mesure

Pas de résiliation formelle ici, mais l'outil construit par l'AiOS du client fait le travail d'un outil du commerce ou d'un service externalisé. Le coût indiqué est ce que le client aurait payé pour obtenir le même résultat autrement. Notre étude de cas portefeuille chiffre chaque outil interne à 2 000 à 3 000 EUR et plusieurs semaines économisés en développement externe.

Outil ou service équivalent	Ce que l'AiOS a construit	Coût équivalent évité
CRM SaaS (Pipedrive / HubSpot)	CRM kanban clients + devis + relances + remontée du chiffre d'affaires depuis les emails (toutes les 15 min)	15 à 40 EUR/utilisateur/mois
CRM + comptabilité (HubSpot + QuickBooks)	CRM et comptabilité maison complets + formulaire d'onboarding hébergé (équivalent Typeform)	50 à 150 EUR/mois
CRM pipeline + séquences (Sellsy / Lemlist)	Pipeline commercial dans Gmail + moteur de relance en 6 touches + suivi hebdomadaire + devis PDF + configurateur en ligne	100 à 200 EUR/mois
Outil SDR (Clay + prospection)	10 fondateurs qualifiés par jour, audit + prise de contact double canal, sans crédits	150+ EUR/mois
Plateforme d'appels sortants (Ringover + nocrm.io)	Plateforme de cold calling complète (leads, scripts A/B, écran d'appel, relances, prise de rendez-vous intégrée)	60 à 120 EUR/mois
Cold emailing (Lemlist / Instantly)	200 emails sortants par jour via Gmail + suivi des dossiers	~60 EUR/mois
Customer success (Vitaly / Planhat)	Surveillance quotidienne de la santé des clients + tâches Notion	100+ EUR/mois
Gestion quotidienne (boîte mail, réunions, brief, suivi clients)	Outil sur mesure actif 24h/24 : tri de la boîte mail, résumé des réunions avec actions, brief du matin, alertes sur la santé des clients	500 à 1 500 EUR/mois en équivalent prestation
Suivi du temps (Toggl / Harvest)	Pointage par projet des dessinateurs	~10 EUR/utilisateur/mois
Compte rendu de chantier (Archireport / Finalcad)	Photos + message transformés en compte rendu PDF envoyé	~40 EUR/mois
Standardiste / chatbot WhatsApp (Respond.io / ManyChat)	Veilleur WhatsApp Pro semi-automatique + suivi automatique des contacts vers le CRM + récapitulatif quotidien	25 à 100 EUR/mois
Help desk interne multi-employés	AiOS multi-utilisateurs : 10 employés servis par WhatsApp et email, ERP et catalogue branchés en lecture	n/c
Support et connaissance informatique (prestation externe)	Base de connaissance IT et procédures intégrées à l'AiOS (projet en cours, échéance fin novembre 2026)	1 000+ EUR/mois
Pige immobilière (Pige Online / Melo)	Signaux vendeurs via DPE ADEME + annonces des portails + DVF, digest quotidien	30 à 100 EUR/mois
Veille concurrentielle (Feedly Pro / cabinet)	Veilles sectorielles hebdomadaires ou mensuelles livrées par email ou notification	15 à 300 EUR/mois selon l'équivalent
Studio social media (Canva Pro + Buffer / agence)	Studios de contenu maison : carrousels, reels, publication automatique, files de validation	30 à 500 EUR/mois d'outils + 300 à 800 EUR/mois de gestion externalisée évitée
Programmation sociale (Buffer) + application de cours d'anglais	Publications LinkedIn / Instagram / TikTok programmées + application de cours d'anglais quotidienne	30 à 60 EUR/mois
Recyclage vidéo (Repurpose.io) + montage vidéo	Recyclage Instagram + usine de production vidéo interne + 55 compétences contenu et vidéo	30 EUR/mois d'outils + 500 à 2 000 EUR/mois de montage selon le volume

Outil ou service équivalent	Ce que l'AIOS a construit	Coût équivalent évité
Photo produit (banque d'images / shooting produit)	Rendu CAO transformé en visuel conforme à la charte + enrichissement automatique des fiches Shopify	200+ EUR/mois en équivalent prestation
Contenu SEO (Surfer / Jasper + agence)	Rédaction, publication et itération SEO pilotées par la Search Console et DataForSEO en direct, reporting inclus	90 à 300 EUR/mois d'outils + 500 à 2 000 EUR/mois d'agence évitée
Suite SEO (Ahrefs / SEMrush, partiel)	Suivi de positions, outillage SEO en ligne de commande, connecteur Search Console maison (48 propriétés)	100 à 250 EUR/mois
Plateforme de gestion publicitaire (Meta)	Pilotage des campagnes Facebook et Instagram via l'API, sans plateforme tierce	300+ EUR/mois en équivalent prestation
BI / reporting sur ERP (Looker / Databox)	Rapports quotidiens automatiques (ventes, cockpit BI, tableau de bord temps réel, chiffre d'affaires et rentabilité)	100 à 200 EUR/mois
Connecteur leads Meta (Zapier / LeadSync)	Surveillance toutes les 15 min + emails automatiques aux équipes + webhook Meta natif	20 à 60 EUR/mois
Automatisations d'agence (workflows n8n livrés en dur)	Automatisations créées, modifiées et maintenues par l'AIOS en langage naturel	mis en place de 1 000 à 2 000 EUR + maintenance évitées
Transcription de réunions (Otter / Fireflies)	Transcriptions maison ; robot d'enregistrement de visio + application Mémoire	10 à 20 EUR/utilisateur/mois
Prévisionnel de trésorerie (Agicap / Fygr)	Prévisionnel de trésorerie versionné dans l'application	100+ EUR/mois
Portail de collecte de documents (Content Snare)	Application "Dépôt clients" : lien unique + code PIN	~30 EUR/mois
Pré-comptabilité / OCR de reçus (Dext)	Application d'achats (reçus vers TVA), comptabilité par photo de factures	25 à 50 EUR/mois
Application de budget (YNAB) + recherche actions premium	Catégorisation des dépenses (relevés PDF) + analyse d'actions (données de courtier en direct)	30 à 50 EUR/mois
Back-office (Retool / Forest Admin) + réservation type Planity	Console d'administration maison + module de réservation intégré au produit	50 à 100 EUR/mois
Site vitrine / CMS géré (Dubsado pour l'onboarding)	Pipeline complet brief + paiement vers 3 maquettes IA vers déploiement automatique	50 à 200 EUR/mois
Google Analytics (données hébergées aux États-Unis)	Plausible auto-hébergé, suivi du tunnel en first-party	10 à 20 EUR/mois

3. Économies chiffrées citées par les clients eux-mêmes

Économie	Montant cité par le client
Ticketing + VoIP (Freshdesk + Freshcaller)	~1 000 EUR/mois
CRM (Salesforce)	~665 EUR/mois (8 000 EUR/an)
Offre Pro (799 EUR/mois) : Salesforce fermé, CRM maison, visio maison à la place de Teams, équivalent de Circleback	1 500 EUR/mois dès le premier mois
Publication sociale (Blotato, 3 clients)	90 EUR/mois cumulés
Migration de notes (Evernote)	l'accompagnement "amorti" par ce seul chantier

Le CRM est le remplacement n°1. Près de la moitié de nos clients remplacent leur CRM dès la première semaine par un outil maison : Salesforce (QVRSV), Extrabat (La Piscine Container), iGEO + Sellsy (Space Control), X14 + ImmoFacile (Mister Property), Airtable utilisé comme CRM (Support-Héros, une agence de contenu vidéo), Odoo CRM (Resident Paraguay), Excel (Reeset), plus les CRM construits de zéro (un bureau d'études BTP, Awilix, Studios SBM, Space Control).

Annexe : grille de prix de référence 2026

Prix publics relevés le 30 août 2026 (plans d'entrée ou plan courant, facturation annuelle) : Slack Pro 7,25 \$/utilisateur/mois ; Microsoft 365 Business Standard 11,70 EUR HT/utilisateur/mois ; Notion Plus 10 \$/utilisateur/mois ; HubSpot Sales Starter 7 EUR/licence/mois (Pro ~90 EUR) ; Pipedrive 14 à 39 EUR/utilisateur/mois ; Salesforce Starter 25 EUR/utilisateur/mois ; Monday Basic 9 \$/siège/mois (minimum 3) ; Trello 5 à 10 \$/utilisateur/mois ; Asana Starter 10,99 \$/utilisateur/mois ; ClickUp 7 \$/utilisateur/mois ; Jira 7 à 8 \$/utilisateur/mois ; Calendly Standard 10 \$/siège/mois ; Zapier Pro 19,99 \$/mois ; Make Core 12 \$/mois ; n8n cloud 20 \$/mois ; Fireflies Pro 10 \$/siège/mois ; Otter Pro 8,33 \$/utilisateur/mois ; ChatGPT Plus 20 \$/mois (Team 25 \$) ; Airtable Team 20 \$/éditeur/mois ; Typeform Basic 28 \$/mois ; Brevo dès 9 \$/mois ; Mailchimp Standard dès 20 \$/mois ; Lemlist 63 \$/utilisateur/mois ; Zendesk Suite Team 55 \$/agent/mois ; Intercom Essential 29 \$/siège/mois ; Dropbox Business 18 \$/utilisateur/mois ; DocuSign Standard 25 \$/utilisateur/mois ; Pennylane 7 à 24 EUR HT/mois ; Axonaut 34,99 à 69,99 EUR/mois ; Sellsy CRM 29 EUR/utilisateur/mois (+ facturation 49 EUR) ; Dust Pro 24 \$/siège/mois ; CRM sur mesure en agence : 5 000 à 100 000 EUR en une fois (MVP dès 1 500 à 5 000 EUR) ; Databox Pro 159 \$/mois ; Looker Studio Pro 9 \$/utilisateur/mois.

Les estimations "est." de ce document sont calibrées sur cette grille et sur la taille d'équipe connue de chaque client.