

THE EVERYTHING · GUIDES DE TERRAIN POUR LES ARTISANS

Le Guide **IA** du Maçon

Comment mener une entreprise de maçonnerie — briques
et blocs — à l'ère de l'IA, et gagner plus que des boîtes
trois fois plus grosses.

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE DE PARTAGE

THE EVERYTHING

Lisez ceci d'abord

Il y a dix ans, mener une vraie entreprise de maçonnerie voulait dire embaucher quelqu'un au bureau, payer un comptable, et compter quand même les briques sur le plan à la table de la cuisine une fois les enfants couchés.

Aujourd'hui, un maçon qui mène une seule équipe avec la bonne installation décroche plus de chantiers, chiffre plus vite et se fait payer plus tôt qu'une boîte avec six équipes à l'autre bout de la ville — et ne passe pas une soirée sur la paperasse.

Il n'est pas plus malin que vous. Il n'est pas meilleur maçon. Et ce n'est vraiment pas un informaticien — l'un des meilleurs qu'on ait vus comptait encore ses briques au mille avec un carnet et un crayon il y a deux ans. Il a juste compris une chose avant les autres : **la moitié barbante du métier — les appels, les devis, les métrés, les factures, les relances, le classement — peut désormais se faire toute seule.** Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur le chantier, et sur le client.

Voici le guide de sa méthode. Pas de « 50 prompts à copier ». Pas de baratin de la tech. Le vrai système — comment y penser, quoi installer, dans quel ordre, et les erreurs qui font abandonner de bons maçons avant que ça ne prenne. Les histoires ici sont de vrais artisans et de vraies petites entreprises avec qui on travaille — les noms retirés, les chiffres gardés. Lisez-le en entier et vous mènerez une entreprise de maçonnerie plus serrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même sans dépenser un centime en logiciel.

UN MOT FRANC SUR VOTRE RESPONSABILITÉ

Rien ici ne réceptionne du gros œuvre, ne certifie la conformité d'un mur de soutènement, d'un linteau ou d'un mur porteur à ce que le bureau d'études a prescrit, ni ne remplace le jugement d'un maçon qualifié. L'IA porte l'*administratif*. Le mur — et la responsabilité qu'il tient debout et soit monté conformément à la prescription, sous votre qualification et votre garantie décennale — restent les vôtres, du début à la fin.

Ce qu'il y a dedans

01 Le nouveau terrain de jeu

Les 3 choses sur lesquelles les clients vous jugent — et pourquoi l'autre côté utilise déjà l'IA.

02 Pensez IA d'abord

Arrêtez de greffer l'IA sur vos vieilles habitudes. Redessinez l'entreprise avec l'IA qui touche tout en premier.

03 Ne plus jamais louper un chantier

Chaque appel décroché — et chaque promesse captée, relancée, et déjà en cours.

04 Chiffrez avant de quitter le trottoir

L'IA monte le métré à partir de vos mots et de vos prix. Vous vérifiez et vous envoyez.

05 Se faire payer sans la relance gênante

L'argent en banque en 7 jours, pas 47 — sans un seul SMS gênant.

06 La boîte mail qui se gère toute seule

Triée, rédigée, et qui surveille votre argent — même lue à voix haute sur la route.

07 Votre secrétaire numérique

Le brief du matin, les dossiers de chantier qui se montent seuls, et la paperasse rangée.

08 Paraissez deux fois plus gros que vous ne l'êtes

Tout à votre image, et le cercle vertueux avis—recommandation qui s'alimente seul.

09 Le basculement en 30 jours

Une semaine à la fois, la molette de confiance, et pourquoi trois processus valent mieux qu'un.



L'audit des fuites en 2 minutes

Trouvez exactement où votre entreprise fuit — et quoi réparer en premier.

01

CHAPITRE UN

Le nouveau terrain de jeu

Un particulier planté devant une dalle nue ne peut pas dire si vous êtes un bon maçon. Pas planté là. Il vous juge sur ce qu'il voit — et c'est là que la plupart des maçons perdent discrètement des chantiers qu'ils avaient dans la poche.

Quand une entreprise générale a besoin d'une équipe pour une maison, ou qu'un particulier se décide enfin sur son mur de soutènement, ils n'appellent pas un maçon. Ils en appellent cinq, pris en haut de la liste Google, et le chantier va à celui qui réussit trois choses en premier :

1

Avez-vous vraiment décroché — ou rappelé tout de suite ?

La maison va au premier maçon qui répond, pas au meilleur. Si ça sonne jusqu'au répondeur, c'est perdu avant que vous ayez vu un plan.

2

Le prix est-il arrivé vite, et avait-il de la gueule ?

Un prix propre et détaillé — les briques au mille, la maçonnerie de blocs au mètre carré, l'échafaudage, l'accès, le nettoyage — dans la journée bat un chiffre griffonné au dos d'une carte de visite la semaine suivante. À chaque fois.

3

Était-ce simple de traiter avec vous ?

Des points clairs, pas de relances, pas de « désolé, j'ai oublié de l'envoyer ». Facile-à-vivre, c'est ce qui fait qu'une entreprise générale vous appelle en premier pour les douze maisons suivantes.

Vous remarquez ce qu'aucune de ces trois choses n'est ? À quel point vous êtes bon maçon. Toutes les trois portent sur **l'administratif et la communication** — exactement ce que vous détestez et pour quoi vous n'avez jamais le temps après une journée sur le chantier.

Et voilà ce que personne ne vous dit : l'autre côté de la table tourne déjà à l'IA. Les grands constructeurs y passent leurs appels d'offres. Les boîtes de maisons individuelles chiffrent un mètre entier en quelques minutes. Le système du négoce connaît votre historique de commandes mieux que vous. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans la maçonnerie — elle y est déjà. La question, c'est si elle travaille *pour* vous ou *contre* vous.

La bonne nouvelle ? C'est la première fois dans l'histoire que la technologie favorise le petit. Les grosses boîtes doivent monter des comités, des déploiements et des formations. Vous, vous décidez un mardi et vous tournez le vendredi. Le terrain vient de basculer : le maçon petit, rapide et bien organisé peut maintenant avoir l'air et la performance de la grosse boîte — sans les frais de structure de la grosse boîte.

« Mais je ne suis pas un informaticien »

Les artisans qui s'en sortent le mieux non plus. L'un des plus rapides qu'on ait vus est un patron avec 26 ans de chantier qui n'a touché un ordinateur qu'il y a trois ans. Ses mots : « *Ne vous embêtez pas avec l'orthographe. Ne vous embêtez pas avec la grammaire.* » Si vous savez envoyer un SMS ou laisser un vocal, vous pouvez faire tourner tout ce guide. Être bon au clavier, c'était l'ancienne condition. Savoir *dire* ce que vous voulez, c'est la nouvelle — et les maçons sont déjà bons à ça.

300–1 000
€+ par mois

Ce que facture la plupart des logiciels de gestion de chantier et de chiffrage, en euros — et il vous fait *quand même* taper et sortir le métré. Un patron qu'on connaît payait mille euros par mois, parfois trois mille, pour un logiciel que son équipe utilisait à peine. Gardez ce chiffre en tête : tout dans ce guide, soit remplace cette dépense, soit la rentabilise enfin.

Les boîtes trois fois plus grosses que vous sont lentes parce qu'elles sont grosses. C'est votre brèche. Ce guide, c'est comment s'y engouffrer.

02

CHAPITRE DEUX

Pensez IA d'abord

Avant de toucher au moindre outil, il faut corriger votre façon de voir la chose — parce que la plus grosse erreur, ce n'est pas d'acheter le mauvais logiciel. C'est de greffer l'IA sur votre vieille façon de travailler et de s'étonner que rien n'ait changé.

Chaque processus de votre entreprise a été bâti sur une seule hypothèse : un humain doit faire chaque étape. Quelqu'un décroche le téléphone. Quelqu'un compte les briques sur le plan et tape le devis. Quelqu'un court après la situation. Quelqu'un classe les notes du bureau d'études et les bons de livraison. Toute votre journée est modelée par cette hypothèse — et cette hypothèse vient de mourir.

N'automatisez pas votre ancien processus. **Redessinez-le** — avec l'IA qui touche tout en premier, et vous qui supervisez. Trois basculements mentaux, tous appris par une vraie entreprise artisanale avec qui on travaille :

Basculement un — délégez des résultats, pas des étapes

Arrêtez de penser « sur quels boutons je clique ». Vous parlez maintenant à votre entreprise comme vous parleriez à un bon chef d'équipe : dites le résultat, laissez-la trouver les étapes. Un patron a annulé une facture, l'a réémise au prorata et l'a envoyée au client en disant exactement ça, en une phrase. Un autre commande ses matériaux en envoyant un message depuis le comptoir — « *Je suis au négoce, douze mille briques de parement standard et quatre palettes de mortier pour le chantier Martin, livraison mardi* » — et le bon de commande, la dépense et la compta se rangent tout seuls. Ses mots : « *C'est un seul SMS qui fait un paquet de données.* »

Basculement deux — l'IA d'abord, vous ensuite

Ancienne façon : vous faites le travail, un outil aide peut-être. Nouvelle façon : l'IA fait le premier jet de tout, et vous approuvez, ajustez ou annulez. Le devis est rédigé avant que vous vous asseyiez. La réponse est écrite avant que vous ouvriez le mail. L'appel est décroché avant que vous soyez descendu de l'échafaudage. Un client décrit la routine : « *Neuf fois sur dix c'est parfait. Vas-y — ouais, envoie.* » Votre boulot se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de saisie. (Et non — vous ne lâchez pas les clés dès le premier jour. Elle demande la permission pour tout au début, surtout pour l'argent. Vous desserrez la bride à mesure qu'elle la mérite — chapitre 9.)

Basculement trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel normal, vous corrigez la même erreur pour toujours. Avec l'IA, vous corrigez une fois. Un maçon lui dit que son prix au mille comprend toujours les attaches, les linteaux et le nettoyage à l'acide à la fin mais jamais l'échafaudage — elle répond : « *Je m'en souviendrai à partir de maintenant.* » Et elle s'en souvient. Dites-lui une fois qu'une entreprise générale veut un mortier blanc cassé et un joint creux, et elle ne se trompe plus jamais. Chaque correction se cumule. Six mois plus tard, elle chiffre comme vous, écrit comme vous et connaît vos règles — parce que vous le lui avez appris, une fois.

L'exercice de ré-imagination

Parcourez votre entreprise et posez une seule question sur chaque interaction : « *À quoi ça ressemblerait si l'IA y touchait en premier ?* »

INTERACTION	L'ANCIENNE FAÇON	L'IA D'ABORD
L'entreprise générale appelle pour chiffrer une maison	Répondeur. Équipe réservée par celui qui a décroché.	Décroché, capté, rendez-vous calé pour voir les plans — prix rédigé avant le petit-déjeuner.
La livraison de briques arrive avec deux palettes en moins	Vous le voyez jeudi, vous relancez vendredi, vous oubliez lundi — équipe à l'arrêt.	Signalé le jour de la livraison, relancé tout seul — vous n'en entendez parler que si le négoce ne corrige pas.
La mise à jour du tarif du négoce arrive	Enterrée sous 200 mails. Anciens prix sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos prix — une ligne : « la brique de parement monte sur quatre gammes, le sable aussi ».
Le chantier se termine	Facture « ce soir ». Avis jamais demandé.	Facture envoyée du trottoir. Avis demandé pendant qu'ils sont encore ravis du mur propre. Chantier suivant signalé.

Chaque chapitre à partir d'ici, c'est juste cet exercice appliqué à une partie de votre entreprise. Vous ne devenez pas un employé de bureau. Vous devenez le patron d'une entreprise qui tourne toute seule autour de vous.

03

CHAPITRE TROIS

Ne plus jamais louper un chantier

Commençons par la fuite qui vous coûte le plus et qui fait le moins mal — parce que vous ne voyez jamais la facture.

Les maçons sont catastrophiques là-dessus, et vous le savez. Vous êtes en haut de l'échafaudage à monter au cordeau avec l'équipe, les mains pleines de mortier, le téléphone qui vibre quelque part dans le fourgon. Ça sonne dans le vide. Cet appelant — une maison, un mur de soutènement, un garage en blocs, un mur de parement et deux piliers — appelle le maçon suivant sur la liste. Parti.

16 chantiers

par an, invisibles

Disons que vous loupez quatre appels par semaine. Soyez honnête sur qui appelle : le plus souvent c'est le négoce pour une livraison, l'entreprise générale, les gars de l'échafaudage, ou un gars de l'équipe. Disons qu'un seul de ces quatre par semaine est vraiment quelqu'un qui veut faire monter de la maçonnerie — ça fait environ 50 vraies demandes par an que vous n'avez jamais entendues. Disons qu'un sur trois aurait signé. Ça fait à peu près **16 chantiers par an** qui filent droit chez celui qui a décroché juste après. Vous ne le sentez jamais, parce que vous n'avez jamais su que le téléphone sonnait. (À titre d'exemple — mais faites vos propres chiffres et ça pique.)

Et le pire : le client qui vous appelle ne laisse pas de message. Il appelle le suivant. **Le répondeur, c'est là que les chantiers vont mourir.** L'ancien remède, c'était « décrochez plus ». Le remède IA d'abord est plus grand — parce qu'un appel, c'est en fait deux problèmes, et la plupart des maçons ne pensent qu'au premier.

Problème un — l'appel que vous ne pouviez pas prendre

Vous êtes sur l'échafaudage, en train de charger, ou vous roulez avec une remorque d'outils derrière vous. Une réceptionniste IA décroche au nom de votre entreprise, 24h/24, sonne normal au téléphone, prend les infos du chantier — *quoi* (maçonnerie de maison, blocs, soutènement, un mur de parement, des piliers et une boîte aux lettres), *où*, et *quelle taille* — vous cale un rendez-vous pour voir les plans, remonte les urgences de mise en sécurité tout en haut, et vous envoie un résumé avant que vous soyez descendu des planches. Elle ne prend pas de pause casse-croûte, ne tombe pas malade, et coûte une fraction d'une personne.

Problème deux — l'appel que vous avez pris, et à moitié oublié

Soyez honnête : combien de fois avez-vous dit « *ouais, je vous fais un prix pour le mur de soutènement d'ici jeudi* » depuis le siège conducteur — et au chantier suivant c'était parti ? Vous n'êtes pas désorganisé. Vous êtes débordé, et votre tête est votre classeur. C'est là que l'IA d'abord change ce qu'est un téléphone :

- **Chaque appel est capté.** Enregistré, retranscrit, classé au chantier. Six semaines plus tard, quand le client dit « mais vous aviez dit que le nettoyage à l'acide était compris », vous pouvez vérifier ce qui a vraiment été dit.
- **Les promesses en ressortent toutes seules.** « Prix pour jeudi. » « Appeler le négoce pour le délai sur ce coloris. » Sorties de la conversation — vous ne notez rien, parce que vous conduisiez.
- **Les promesses vous relancent, vous.** Jeudi matin : « Vous avez dit à Julien qu'il aurait le prix de son mur de soutènement aujourd'hui — je le lance ? » La relance que vos concurrents n'envoient jamais se fait maintenant à chaque fois.
- **Et si elle a ce qu'il lui faut, le travail démarre tout seul.** L'appel a capté le chantier, l'adresse, l'étendue — donc le prix n'est pas un pense-bête sur une liste, c'est un brouillon qui attend quand vous vous garez.

Ce sur quoi il faut insister — quelle que soit la solution

- ✓ Chaque appel décroché au nom de votre entreprise — y compris à 18 h, y compris le samedi.
- ✓ Une retranscription cherchable de chaque appel — « on avait dit quoi sur la couleur du mortier ? ».
- ✓ Les promesses atterrissent quelque part qui vous relance — pas un carnet, pas votre mémoire.
- ✓ Les infos de l'appel coulent dans le chantier — pas retapées trois fois.

LA VERSION MAISON

Renvoyez votre numéro vers une permanence téléphonique avec un script serré — nom, commune, ce qu'ils veulent monter, « il rappelle cet après-midi ». Et laissez vos promesses en vocal avant de démarrer. Rien que ça décroche des chantiers.

LA VERSION CLÉ EN MAIN

Un système téléphonique IA tout-en-un (le genre de chose que fait The Everything) couvre tout le standard — décroché, retranscrit, promesses relancées, prix rédigé depuis l'appel. Dans les deux cas : ne laissez jamais un appel — ni une promesse — tomber par terre.

04

CHAPITRE QUATRE

Chiffrez avant de quitter le trottoir

Deuxième plus grosse fuite : le devis qui part « ce soir ».

Voilà ce qui se passe vraiment. Vous visitez le chantier, vous dites « je vous envoie ça ce soir » — puis vous rentrez crevé, il faut nourrir les enfants, et vous comptez les briques sur le plan à 21 h 30. Ou demain. Ou jeudi. Pendant ce temps l'entreprise générale a eu deux autres prix le jour même où elle vous a vu.

Vitesse

gagne les devis

Pas le prix. La vitesse. Le maçon dont le prix arrive pendant que l'entreprise générale est encore debout sur la dalle gagne un nombre affolant de fois — même quand il est plus cher. Un devis rapide et pro signale la seule chose qu'ils veulent : ce gars-là est carré et son équipe sera là.

L'ancien conseil, c'était « utilisez des modèles, chiffrez depuis votre téléphone ». Oubliez ça. Chiffrer IA d'abord, ça veut dire **l'IA monte le métré. Vous vérifiez**. Voici à quoi ça ressemble dans une vraie entreprise de maçonnerie aujourd'hui.

- **Vous parlez, elle monte.** Parcourez le chantier, dictez ce que vous voyez — « *maison de plain-pied, environ vingt-deux mille briques de parement, coloris standard, joints de dilatation selon le plan, quatre rangs de blocs sous l'arase de la dalle, échafaudage sur le pignon à étage, l'accès est serré sur le côté donc on brouette, équipe de trois, prévoir le nettoyage à l'acide* » — et elle transforme ça en un devis chiffré, détaillé et pro, sur votre modèle.
- **Elle chiffre à partir de VOTRE historique.** Donnez-lui vos anciens devis et elle apprend vos prix, vos marges, votre tarif au mille et au mètre carré. Des prix différents pour une entreprise générale avec qui vous faites du volume et pour un particulier ponctuel ? Elle ne les mélange pas.
- **Elle connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises une fois.** Ce que « fourniture et pose » comprend sur vos chantiers, si l'échafaudage et le chargement sont dedans ou en plus, votre marge de casse sur les briques. Formez-la comme un apprenti ; contrairement à un apprenti, elle n'oublie jamais.
- **Elle rattrape ce que vous avez oublié.** Une vraie entreprise artisanale lui a donné un rapport de chantier, et le devis de l'IA est revenu en incluant le déplacement qu'un métreur payé avait oublié sur le même chantier. Elle ne fatigue pas à 21 h 30 et n'oublie pas les linteaux, les attaches ou le nettoyage. C'est tout l'intérêt.
- **Elle peut même aller chercher des prix.** Pas sûr du tarif du jour sur une gamme de briques, ou du délai avant d'engager une date de démarrage ? Elle vérifie auprès du négoce et l'intègre — vous la corrigez si elle a pris le mauvais coloris, et elle s'en souvient pour toujours.

2–3 jours

→ une demi-journée

Un patron avec qui on travaille — 26 ans de chantier, touche à peine un ordinateur : « *Des devis qui me prenaient deux ou trois jours, mon IA les fait en une demi-journée. J'en ai fait un hier qui m'aurait pris deux jours — envoyé le jour même.* » Le chiffrage est tombé « à peu près pareil » que ses propres chiffres, parce qu'elle a appris de ses anciens devis.

Puis le truc que tout le monde saute — **la relance**. Un message, deux jours après : « *Je vérifie juste que vous avez bien eu le prix pour le mur de soutènement — je vous l'explique volontiers.* » Ce seul message décroche plus de chantiers que baisser votre prix ne le fera jamais, parce que la plupart des concurrents ne l'envoient jamais. Sur une maison ou un gros soutènement, le client pèse du vrai argent, et un coup de coude discret au bon moment suffit souvent à le faire pencher de votre côté. En IA d'abord, la relance n'est pas une habitude à prendre. C'est un truc qui se fait, point.

CE QUI COMPTE, CE N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : le jour même, pro, chiffré depuis vos propres chiffres, relancé. Un maçon avec un carnet qui tient ce standard bat un maçon avec une appli qui ne le tient pas. L'IA rend juste le standard sans effort.

05

CHAPITRE CINQ

Se faire payer sans la relance gênante

Vous avez monté le mur. Maintenant il faut aller chercher l'argent — ce qui, pour la plupart des maçons, est un deuxième boulot non payé dont personne ne les avait prévenus.

7 jours
pas 47

La facture d'artisan moyenne est payée environ six semaines après son envoi. Pas parce que les clients ne veulent pas payer — la plupart oublie, et vous vous sentez bizarre de les relancer. Alors l'argent reste dehors pendant que vous financez les briques, le sable, le ciment et les salaires d'une équipe sur la carte. Quand vous avez trois gars à payer jeudi, c'est de la vraie trésorerie qui fuit.

La relance est un problème de **système**, pas de personnes. Réparez le système et vous n'aurez plus jamais la conversation gênante — ni à envoyer ce SMS honteux « je reviens juste vers vous pour la facture ».

Le système qui vous fait payer en une semaine

1

Facturez à la seconde où le chantier est fini — ou faites la situation

Chaque jour d'attente est un jour ajouté avant le paiement. En IA d'abord, c'est une phrase depuis le fourgon : « facture le mur de soutènement Durand ». Les lignes du devis, vos conditions, leur mail. Sur une maison, elle rédige la situation pour l'étape atteinte — le soubassement, l'arase, le nettoyage — pour que vous encaissiez au fur et à mesure, pas à la fin dans la douleur.

2

Rendez le paiement bêtement simple

Un lien « payer maintenant » est payé plus vite que « voici mon RIB ». Supprimez chaque étape entre leur envie de payer et le paiement fait.

3

Automatisez les relances polies

Un rappel gentil à 3, 7 et 14 jours — automatiquement, pour que vous ne l'envoyiez jamais. Puis un relevé mensuel, et une alerte à vous seulement quand quelqu'un est vraiment en retard. Ça vaut des milliers en trésorerie.

4

Montez le ton seulement s'il le faut

La plupart paient au premier ou deuxième rappel. Le rare traînard reçoit un message plus ferme — toujours pro. Vous restez le gentil du début à la fin.

L'argent, c'est l'argent : c'est le seul endroit où vous gardez l'IA en bride courte au début. Elle rédige, vous approuvez, à chaque fois — jusqu'à ce que vous l'ayez vue avoir raison pendant un mois et que vous lui disiez d'arrêter de demander.

06

CHAPITRE SIX

La boîte mail qui se gère toute seule

Votre boîte mail, c'est là où l'argent fuit en silence et où le stress entre.

Les relevés du négoce, les questions des clients, les commandes de briques et les confirmations de livraison, les mises à jour de tarifs, l'entreprise générale qui court après un avenant, les plans et les notes du bureau d'études pour le mur de soutènement du prochain chantier — tout ça mélangé à la pub, tout ça qui arrive pendant que vous êtes jusqu'aux coudes dans le mortier. Un responsable de magasin avec qui on travaille a démarré avec 24 000 mails en retard : « *Je lisais un mail, il se perdait. Je n'arrivais même pas à le retrouver.* »

Le problème, ce n'est pas trop de mails. C'est que l'important et le bruit se ressemblent tant que vous ne vous arrêtez pas pour tout lire — et vous n'avez pas le temps. En IA d'abord, la boîte mail devient un truc déjà traité au moment où vous la regardez :

- **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, avec le pourquoi — « celui-là, c'est l'avenant que l'entreprise générale veut signé avant vendredi », « vos briques ont glissé d'une semaine, l'équipe n'a rien lundi ». Les touristes sont filtrés avant de vous coûter une pensée.
- **Rédigée.** Les réponses de routine — « oui on fait le soutènement et les blocs », « on est complets jusqu'à la fin du mois », « voici un prix approximatif » — écrites et en attente. Vous jetez un œil, vous ajustez, vous envoyez.
- **Répondue à la demande.** Ce même responsable demande maintenant simplement : « c'est quoi la dernière mise à jour de prix du fournisseur ? » — et elle trouve la plus récente instantanément, même en rapprochant un fabricant du distributeur qui répond sous un autre nom.

LE TRUC QUE PERSONNE N'ATTEND — ELLE GARDE VOTRE ARGENT

Parce que l'IA lit tout, elle attrape des choses. Une entreprise : « *Ça m'a déjà économisé des milliers en produits mal commandés — elle a dit : attendez, vu vos anciens chantiers vous voulez probablement celui-là.* » Commandez le mauvais coloris, ou une gamme à six semaines de délai, et c'est votre équipe qui poireaute et votre argent à la benne. Une autre a eu un fournisseur qui facturait par erreur avec un écart de 50 % — signalé automatiquement avant d'être payé.

Ce qui compte, ce n'est pas une boîte mail plus maligne. C'est qu'une vraie demande ne meure plus jamais au fond d'une pile de relevés du négoce.

07

CHAPITRE SEPT

Votre secrétaire numérique

Toute entreprise de maçonnerie a un secrétaire. Dans la plupart, c'est vous — qui le faites mal à 22 h, parce qu'il n'y a personne d'autre.

+20

chantiers en une semaine

L'administrative d'une entreprise artisanale est partie en congé. Le patron : « *On ne l'a pas eue au bureau pendant une semaine, et ça nous a aidés à faire son boulot — et on a eu sans doute 20 chantiers de plus dans la semaine.* »
Pas survivre à la semaine. Leur plus grosse semaine.

Le boulot du secrétaire, c'est le tissu conjonctif : sur quoi est l'équipe aujourd'hui, quel chantier quand, où sont les photos du mur de parement Lefebvre, où est la note du bureau d'études pour le soutènement, les briques ont-elles été commandées pour mardi, l'échafaudage est-il réservé pour monter avant que vous commenciez, le sable et le ciment sont-ils arrivés. Vous n'avez pas besoin d'embaucher cette personne. Vous avez besoin du système que cette personne ferait tourner.

Le brief du matin

Avant de tourner la clé : les chantiers du jour dans l'ordre, qui relancer pour un paiement, ce qui attend une livraison ou un délai, quand l'échafaudage monte et descend, la météo qui va coûter une journée, et le truc qui mordra si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et votre équipe aussi.

Des dossiers de chantier qui se montent seuls

Chaque photo, devis, facture et note de chantier s'accroche toute seule au bon chantier — pour que, quand un client appelle dans huit mois pour un pilier assorti, tout l'historique soit là : la gamme de briques, le coloris, le mortier, le joint. Pas éparpillé entre votre pellicule photo et trois fils de SMS. Ça compte plus dans ce métier que dans la plupart — retrouver une brique de quarante ans qui ne se fait plus commence par savoir exactement ce que vous avez monté la dernière fois.

La paperasse sans l'angoisse

La paperasse qui va avec le métier — les plans et la prescription du bureau d'études pour les murs de soutènement et les linteaux, les dates d'inspection, les bons de livraison, les fiches produit des briques et du mortier — est réclamée, rattachée au chantier, et rangée là où vous pouvez vraiment la retrouver quand le bureau de contrôle ou l'entreprise générale la demande. Jamais inventée à votre place, et jamais un substitut à votre propre validation de maçon qualifié sur la maçonnerie — juste empêchée de disparaître.

Si ce n'est pas dans le système, ça n'existe pas — pour que votre tête garde le mur, pas la paperasse.

08

CHAPITRE HUIT

Paraissez deux fois plus gros que vous ne l'êtes

Voici un secret sur lequel comptent les grosses boîtes, à condition que vous l'ignoriez : « avoir l'air pro », c'est surtout de la présentation — et la présentation est désormais presque gratuite.

Un maçon à une équipe et une boîte de cinquante personnes peuvent envoyer le même devis, impeccable et à leur image. Le client ne peut pas dire lequel est lequel — donc le petit artisan qui se donne la peine est traité comme le gros, et peut facturer comme lui. La première impression, c'est là que l'objection prix se gagne ou se perd.

Le cercle vertueux du parrainage — exprès, pas par hasard

- F** **Fidéliser** — rendre tout le chantier simple et clair, pour qu'ils vous reprennent sans même y réfléchir.
- A** **Avis** — demander l'avis Google au moment où ils sont le plus contents, juste après que le mur a été lavé et qu'ils en ont fait le tour, automatiquement, avec le lien. Les avis vous rapportent les dix chantiers suivants pendant que vous dormez.
- R** **Recommander** — les clients contents recommandent si vous leur facilitez la tâche et que vous leur rappelez. « Vous connaissez quelqu'un d'autre qui cherche de la maçonnerie ou un mur de soutènement ? On s'occuperait de lui comme on s'est occupé de vous. »
- R** **Revendre** — la boîte aux lettres et le mur de clôture assortis à la maison ; les piliers dont ils ont parlé pour l'été prochain — c'est dans la retranscription de l'appel, souvenez-vous. Un rappel au bon moment transforme un chantier en trois.

Ce moteur est de l'or pur et presque personne ne le fait tourner — parce que ça veut dire faire le truc barbant au moment parfait, à chaque fois, pour toujours. Ce qui est exactement ce qu'un système fait à la perfection et qu'un humain débordé ne fait jamais.

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME SANS AUCUNE TECHNOLOGIE

Demandez un avis à chaque client content avant de charger le fourgon, et envoyez des photos propres avec chaque facture. Un mur de parement net, un joint franc, un coloris nuancé — la maçonnerie se photographie comme un rêve. Servez-vous-en. Le cercle vertueux se moque de comment il est tourné. Il a juste besoin qu'on le tourne.

09

CHAPITRE NEUF

Le basculement en 30 jours

Tout ce qui précède marche. Si la plupart des maçons n'y arrivent pas, c'est qu'ils essaient de tout faire d'un coup, se noient en plein chantier, et reviennent à l'ancienne méthode. Donc : une chose à la fois, sans arrêter de travailler.

1

Semaine 1 — Bouchez la plus grosse fuite : le téléphone

Chaque appel décroché, chaque appel capté, les promesses sorties automatiquement. Celle-là commence à rembourser tout l'exercice tout de suite, et c'est celle que vous sentirez en premier.

2

Semaine 2 — Réparez le chiffrage

L'IA monte le métré depuis votre dictée et vos anciens prix ; vous la corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Des prix le jour même, avec la relance à deux jours. Regardez votre taux de signature bouger.

3

Semaine 3 — Réparez l'encaissement

Facture dès le chantier fini, situations sur les maisons, paiement facile, rappels automatiques — avec vous qui approuvez tout ce qui touche à l'argent jusqu'à ce qu'elle ait mérité la bride. La semaine où votre solde en banque commence à changer de tête.

4

Semaine 4 — Passez la main sur l'arrière-boutique

Boîte mail triée et rédigée, brief du matin qui tourne, dossiers de chantier qui se montent seuls, avis demandés automatiquement.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un seul processus ne fait jamais grand-chose. Un processus automatisé fait hausser les épaules. Trois, c'est là que le moment « nom de Dieu » arrive — parce que c'est là que les morceaux se mettent à se parler. L'appel devient le devis. Le devis devient la facture. La facture devient l'avis. C'est là que ça cesse d'être un outil et que ça devient un système.

La molette de confiance — passer la main sans perdre le sommeil

Vous ne confiez pas le fourgon et la bonne scie à un première année dès le premier jour. Pareil ici :

1

Semaines 1–2 : elle demande pour tout

Chaque brouillon de mail, chaque facture — « voilà ce que j'enverrais, OK ? » Vous approuvez, corrigez, enseignez.

2

Semaines 3–4 : elle demande pour l'important

Les réponses de routine partent ; l'argent et les nouveaux clients passent encore par votre accord.

3

Mois deux et après : elle demande pour les exceptions

Vous l'avez vue avoir raison pendant des semaines. Maintenant elle tourne, et vous recevez le brief du matin et les alertes. Vous êtes toujours le patron — vous avez juste arrêté d'être le goulot.

Les erreurs qui font abandonner de bons maçons avant que ça ne prenne

- **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune encaisse une victoire avant d'ajouter la suivante.
- **Greffer l'IA sur l'ancien processus.** Si vous comptez encore chaque brique dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA d'« aider », vous êtes à côté. Redessinez le processus (chapitre 2).
- **La traiter comme un logiciel plutôt que comme un salarié.** Un logiciel, vous le configurez une fois et vous le maudissez pour toujours. Elle, vous l'enseignez — et elle s'améliore chaque semaine. Les artisans qui en tirent le plus lui parlent toute la journée, comme à leur meilleur chef d'équipe.
- **Attendre le parfait.** Un système approximatif qui tourne aujourd'hui bat un système parfait que vous installerez « quand ça se calmera ». Ça ne se calme jamais.



AVANT DE REFERMER CE GUIDE

L'audit des fuites en 2 minutes

Soyez honnête. Cochez ce qui est vrai en ce moment.

- ☐ Je loupe régulièrement des appels quand je suis sur le chantier — et je ne sais pas combien de chantiers ça m'a coûté.
- ☐ J'ai promis un prix ou un rappel à quelqu'un ce mois-ci — et je l'ai oublié jusqu'à ce qu'on me relance.
- ☐ Mes devis partent « ce soir » plus souvent que « sur place ».
- ☐ Je ne relance pas toujours après avoir envoyé un prix.
- ☐ Mes factures mettent plus de deux semaines à être payées.
- ☐ J'ai envoyé un message gênant « je reviens vers vous pour la facture » ce mois-ci.
- ☐ Ma boîte mail me stresse, et l'important se retrouve enterré.
- ☐ Si un client appelait pour un pilier assorti à un mur que j'ai monté l'an dernier, je mettrais un moment à retrouver la brique et le mortier.
- ☐ Je ne demande pas un avis à chaque client content.
- ☐ Mes plans, les notes du bureau d'études et les bons de livraison vivent dans une boîte à gants, un vide-poches de fourgon et trois fils de SMS.

0-2

Bateau serré. Quelques réglages et vous décollez.

3-6

Vous perdez du vrai argent dans la moitié barbante — et tout est réparable. Commencez par la semaine 1.

7+

Franchement, vous faites un deuxième boulot gratuit chaque semaine. Bonne nouvelle : c'est exactement ce qui est le plus facile à réparer maintenant.

Quel que soit votre chiffre — votre plus grosse coche est votre plus grosse opportunité. Commencez là.

Vous voulez qu'on vous l'installe ?

Tout dans ce guide, vous pouvez le construire vous-même — et vous devriez, si vous avez le temps et la patience. Beaucoup le font. Si vous préférez que ce soit juste fait — l'IA qui décroche votre téléphone, capte chaque promesse, monte vos devis, relance vos factures et fait tourner votre arrière-boutique, tout en un, dans votre entreprise de maçonnerie dès cette semaine — c'est ce qu'on construit. Ça s'appelle The Everything.

- ✓ 14 jours d'essai gratuit. Annulable à tout moment. Sans engagement, sans contrat.
- ✓ Rien d'important — un devis, une facture, un message client — ne part jamais sans que vous l'ayez vu d'abord.
- ✓ Ça vit dans Microsoft Teams et les outils que vous utilisez déjà.

Voyez-le tourner sur vos propres chantiers sur the-everything-app.com — pas de carte bancaire pour regarder.

Note honnête : ça ne réparera pas une entreprise cassée, ça ne décidera pas comment un mur se monte, et ça ne validera pas que le gros œuvre est conforme à ce que le bureau d'études a prescrit — ça, c'est toujours vous, votre qualification et votre garantie décennale. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratuitement après la tombée de la nuit.