

THE EVERYTHING · GUIDES PRATIQUES POUR LES ENTREPRISES DU
BÂTIMENT

Le Guide IA du Constructeur

Comment mener une entreprise du bâtiment à l'ère de l'IA
— et gagner plus que des boîtes trois fois plus grosses
que la vôtre.

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE DE PARTAGE

THE EVERYTHING

À lire en premier

Il y a dix ans, tenir une vraie entreprise du bâtiment, ça voulait dire embaucher quelqu'un au bureau, payer un comptable, et chiffrer quand même l'extension sur les plans, à la table de la cuisine, une fois les enfants couchés.

Aujourd'hui, un constructeur qui mène trois chantiers avec six sous-traitants décroche plus d'affaires, chiffre plus vite et fait payer ses situations plus tôt qu'une entreprise avec un bureau complet derrière elle — et il ne passe plus une seule soirée sur la paperasse.

Il n'est pas plus malin que vous. Il ne construit pas mieux que vous. Et ce n'est surtout pas un informaticien — l'un des meilleurs qu'on ait vus chiffrait encore ses chantiers à la règle graduée et au surligneur il y a deux ans. Il a simplement compris un truc avant tout le monde : **la moitié barbante du métier — les appels, les devis, les avenants, les situations, les relances, le classement — peut désormais se faire toute seule.** Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur le chantier, les sous-traitants et le client.

Voilà le guide de sa méthode. Pas de « 50 prompts à copier ». Pas de baratin de geek. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font abandonner de bons constructeurs juste avant que ça ne prenne. Les histoires racontées ici sont celles de vraies entreprises artisanales avec qui nous travaillons — les noms sont retirés, les chiffres sont restés. Lisez-le du début à la fin et vous mènerez une entreprise du bâtiment plus carrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même sans jamais dépenser un centime en logiciel.

UN MOT FRANC SUR VOTRE RESPONSABILITÉ

Rien ici ne valide un chantier, ne réceptionne une étape, ne certifie que les travaux sont conformes au permis, aux DTU et aux règles de l'art, et rien ici ne remplace le jugement d'un professionnel assuré. L'IA porte l'*administratif*. Le chantier — et la responsabilité qu'il soit bien fait, autorisé, contrôlé et sans désordre pendant toute la durée de la garantie décennale — reste le vôtre, du premier au dernier jour.

Au sommaire

01 Le nouveau terrain de jeu

Les 3 choses sur lesquelles le client vous juge — et pourquoi l'autre camp utilise déjà l'IA.

02 Penser l'IA d'abord

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

03 Ne plus jamais rater un chantier

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

04 Chiffrer avant d'avoir quitté le chantier

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

05 Se faire payer sans la relance gênante

Les situations parties le jour où l'étape est atteinte — et les avenants signés avant les travaux.

06 La boîte mail qui se gère toute seule

Triée, rédigée, et qui veille sur votre argent — lue à voix haute au volant si besoin.

07 Votre assistant administratif numérique

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

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

Tout à votre image, et la roue avis-recommandation qui s'entretient toute seule.

09 Le basculement en 30 jours

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



L'audit des fuites en 2 minutes

Trouvez exactement où votre entreprise perd de l'argent — et par quoi commencer.

01

CHAPITRE UN

Le nouveau terrain de jeu

Un couple assis devant les plans d'une extension à 200 000 € est incapable de savoir si vous construisez bien. Pas depuis le pas de leur porte. Il vous juge sur ce qu'il voit — et c'est exactement là que la plupart des constructeurs perdent, sans bruit, des chantiers qui leur tendaient les bras.

Quand un client se décide enfin pour l'extension, la démolition-reconstruction ou la rénovation qu'il économise depuis 2021, il n'appelle pas un constructeur. Il en appelle cinq — pris en haut de la liste Google, ou sur un nom lâché par son architecte — et le chantier part chez celui qui réussit trois choses en premier :

1

Avez-vous décroché — ou rappelé tout de suite ?

L'extension part au premier constructeur qui répond, pas au meilleur. Laissez sonner jusqu'au répondeur et un chantier qui vaut plus cher que votre camionnette est perdu avant même que vous ayez ouvert les plans.

2

Le devis est-il arrivé quand vous l'aviez dit, et avait-il de l'allure ?

Un devis propre, détaillé poste par poste, phasé, dans la semaine, bat un prix global balancé en SMS quinze jours plus tard — à chaque fois. Le client lit le document comme un avant-goût de la façon dont vous mènerez son chantier.

3

Étiez-vous facile à joindre et à suivre ?

Des points clairs, aucune relance à faire, pas de « désolé, j'ai oublié de vous l'envoyer ». Le facile-à-vivre remporte le deuxième chantier, et celui du beau-frère derrière.

Vous voyez ce dont aucun des trois ne parle ? De votre qualité de constructeur. Les trois parlent d'**administratif et de communication** — précisément ce que vous détestez et pour quoi vous n'avez jamais le temps après une journée à faire tourner six sous-traitants.

Et voilà ce que personne ne vous dit : l'autre côté de la table tourne déjà à l'IA. Les constructeurs de maisons individuelles sortent un métré complet des plans en quelques minutes. Les gros faiseurs de maisons en catalogue répondent aux appels d'offres comme ça, par principe. L'assureur compare chaque ligne d'un devis de remise en état à son barème à la seconde où il est déposé. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans le bâtiment — elle y est déjà. La question, c'est de savoir si elle travaille *pour* vous ou *contre* vous.

La bonne nouvelle ? C'est la première fois dans l'histoire que la technologie avantage le petit. Les gros doivent monter des comités, des déploiements, des services informatiques et des plans de formation. Vous, vous décidez un mardi et vous tournez le vendredi. Le terrain de jeu vient de basculer : le constructeur petit, rapide et bien organisé peut désormais avoir l'allure et le rendement d'une boîte avec un étage entier d'économistes de la construction et de gestionnaires de contrats — sans leurs frais de structure.

« Oui mais moi, l'informatique... »

Ceux qui s'en sortent le mieux là-dessus non plus. L'un des plus rapides à s'y mettre qu'on ait vus, c'est un constructeur avec 26 ans de chantier qui n'a touché un ordinateur qu'il y a trois ans. Ses mots : « *T'occupe pas de l'orthographe. T'occupe pas de la grammaire.* » Si vous savez envoyer un SMS ou laisser un message vocal, vous savez faire tourner tout ce qu'il y a dans ce guide. Savoir taper au clavier, c'était l'ancienne condition. La nouvelle, c'est de savoir *dire* ce que vous voulez — et les constructeurs sont déjà bons à ça, puisque vous passez vos journées à expliquer à six sous-traitants exactement ce que vous voulez.

300–1 000 €
et plus par mois

Ce que facture la plupart des logiciels de gestion de chantier et de chiffrage — et ils vous laissent *quand même* la saisie, le métré et l'échéancier des situations. Un patron qu'on connaît payait mille euros par mois, certains mois trois mille, pour un logiciel que ses équipes n'ouvraient presque pas. Gardez ce chiffre en tête : tout ce qu'il y a dans ce guide remplace cette dépense ou la rend enfin rentable.

Les boîtes trois fois plus grosses que vous sont lentes parce qu'elles sont grosses. C'est votre ouverture. Ce guide sert à s'y engouffrer.

02

CHAPITRE DEUX

Penser l'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 méthode de travail et de s'étonner que rien n'ait changé.

Chaque processus de votre entreprise a été bâti sur une hypothèse : il faut un humain à chaque étape. Quelqu'un décroche le téléphone. Quelqu'un fait le métré sur les plans et saisit le devis. Quelqu'un rédige l'avenant. Quelqu'un dépose la situation. Quelqu'un cale le passage du bureau de contrôle et classe les plans, le permis et la note de calcul du bureau d'études. Toute votre journée est dessinée autour de cette hypothèse — et cette hypothèse vient de mourir.

N'automatisez pas votre ancien processus. **Redessinez-le** — avec l'IA en premier sur tout, et vous en surveillance. Trois bascules mentales, toutes apprises auprès de vraies entreprises artisanales avec qui nous travaillons :

Bascule une — 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 de chantier : dites le résultat, laissez-le 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 achète ses matériaux en envoyant un seul message depuis le comptoir du négoce — « *je suis au négoce, je prends les feuillards et le contreventement pour l'extension Bernard* » — et le bon de commande, la dépense et la compta se débrouillent tout seuls. Ses mots : « *C'est un SMS qui fait un paquet de saisie.* »

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

Ancienne méthode : vous faites le travail, un outil vous aide peut-être. Nouvelle méthode : l'IA fait le premier jet de tout, et vous validez, ajustez ou refusez. Le devis est rédigé avant que vous ne vous asseyiez. La réponse à la question du client sur le carrelage, à 16 h, est écrite avant que vous n'ouvriez le mail. L'appel est décroché avant que vous ne soyez descendu de l'échafaudage. Un client résume la routine : « *Neuf fois sur dix c'est parfait. Je fais juste — ouais, envoie.* » Votre boulot se réduit à dix secondes de jugement, au lieu de quarante minutes de saisie. (Et non — vous ne lâchez pas les clés dès le premier jour. Au début, elle demande la permission pour tout, surtout pour l'argent. On desserre la laisse à mesure qu'elle le mérite — chapitre 9.)

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel normal, vous corrigez la même erreur jusqu'à la fin des temps. Avec l'IA, vous la corrigez une fois. Un constructeur lui explique que son devis d'extension type porte une provision pour la cuisine, un poste à valoir pour la robinetterie, et l'installation de chantier chiffrée à part — elle répond : « *Je m'en souviendrai désormais.* » Et elle s'en souvient. Dites-lui que le chantier de tel client est en régie et pas au forfait, 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 les lui avez apprises, une fois.

L'exercice de re-conception

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

INTERACTION	L'ANCIENNE MÉTHODE	L'IA D'ABORD
Un client appelle pour faire chiffrer une extension	Répondeur. Chantier perdu au profit de celui qui a décroché.	Décroché, noté, visite sur site calée — le devis est lancé avant même que vous n'ayez lu les plans.
Le client demande sur le chantier une ouverture plus large	« Oui, pas de souci. » Jamais écrit. Marge envolée.	Capté depuis votre note vocale, chiffré, avenant rédigé et envoyé à la signature avant que le charpentier n'attaque.
La mise à jour du tarif fournisseur arrive	Enterrée sous 200 mails. Anciens prix sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos prix — une ligne : « le bois de structure augmente sur six références ».
Vous atteignez le hors d'eau hors d'air	La situation part « quand j'aurai un moment ». La trésorerie reste dehors.	Situation rédigée le jour où l'étape est atteinte, photos jointes. Vous vérifiez et vous envoyez.

Tous les chapitres qui suivent ne sont que 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 rater un chantier

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

Les constructeurs sont catastrophiques là-dessus, et vous le savez. Votre téléphone sonne quarante fois par jour : le plaquiste qui ne viendra pas, le bureau de contrôle, le client qui demande pour le carrelage à 16 h, le négoce pour la livraison des fermettes. Alors quand un numéro inconnu appelle pendant que vous cherchez pourquoi l'implantation de la dalle est décalée de 40 mm, ça sonne dans le vide. Cet appelant — une surélévation, une démolition-reconstruction, une extension à 200 000 € — appelle le constructeur suivant sur la liste. Envolé.

3 chantiers

par an, invisibles

Disons que vous ratez quatre appels par semaine. La plupart sont des sous-traitants et des fournisseurs. Mais disons qu'un par mois est une vraie demande — une grosse rénovation, une surélévation, une extension. Transformez-en un sur quatre et ça fait à peu près trois chantiers par an qui partent droit chez celui qui a décroché juste après. À la taille des chantiers d'un constructeur, la marge sur *un seul* écrase le coût de tout ça. Vous ne le sentez jamais, parce que vous n'avez jamais su que le téléphone avait sonné. (C'est une illustration — mais faites le calcul chez vous 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'ancienne solution, c'était « décrocher plus ». La solution IA d'abord va plus loin — parce qu'un appel, c'est en réalité deux problèmes, et la plupart des constructeurs ne pensent qu'au premier.

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

Vous êtes sur l'échafaudage, en train de parcourir la charpente avec le bureau de contrôle, ou sur la route entre trois chantiers. Une standardiste IA répond au nom de votre entreprise, 24 h/24, sonne normale au téléphone, récupère les détails du chantier — *quoi* (extension, surélévation, construction neuve, rénovation lourde, une salle de bains et une cuisine), *où*, *s'il y a déjà des plans ou un permis de construire*, et à peu près *quand* ils veulent démarrer — cale la visite sur site dans votre agenda, remonte en haut de la pile ceux qui sont vraiment prêts, et vous envoie un résumé par SMS avant que vous ne soyez remonté dans la camionnette. Elle ne prend pas de pause, ne tombe pas malade, et coûte une fraction d'un salaire.

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

Soyons honnêtes : combien de fois avez-vous dit « *oui, je vous fais un prix pour vendredi* » depuis le siège conducteur — et au chantier suivant, c'était parti ? Vous n'êtes pas désordonné. Vous faites tourner six sous-traitants, trois chantiers et un compte au négoce, et votre tête est votre système de classement. C'est là que l'IA d'abord change la nature même d'un téléphone :

- **Chaque appel est capté.** Enregistré, transcrit, classé au chantier. Huit mois plus tard, quand le client dit « mais vous aviez dit que la robinetterie haut de gamme était comprise », vous pouvez vérifier ce qui a réellement été dit.
- **Les promesses ressortent toutes seules.** « Devis pour vendredi. » « Appeler le charpentier pour le délai sur les fermettes. » « Chiffrer la fenêtre en plus en avenant. » Extraites de la conversation — vous n'écrivez rien, puisque vous conduisiez.
- **Les promesses vous relancent.** Vendredi matin : « Vous aviez dit aux Bernard qu'ils auraient le prix de leur extension aujourd'hui — je le lance ? » La relance que vos concurrents n'envoient jamais part 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, le descriptif, l'existence d'un permis — alors le devis n'est pas un pense-bête sur une liste, c'est un brouillon qui vous attend quand vous vous garez.

Le niveau à exiger — quelle que soit votre solution

- ✓ Chaque appel décroché au nom de votre entreprise — y compris à 18 h, y compris le samedi.
- ✓ Une transcription cherchable de chaque appel — « qu'est-ce qu'on avait dit sur le carrelage de la salle d'eau ? »
- ✓ Les promesses atterrissent quelque part qui vous relance — pas un carnet, pas votre mémoire.
- ✓ Les détails du chantier issus de l'appel coulent vers le dossier — pas ressaisis trois fois.

LA VERSION À FAIRE SOI-MÊME

Renvoyez votre ligne vers une permanence téléphonique avec un script serré — nom, commune, ce qu'ils construisent, ont-ils des plans, « il rappelle cet après-midi ». Et dictez vos promesses en mémo vocal avant de redémarrer. Rien que ça, ça gagne des chantiers.

LA VERSION CLÉ EN MAIN

Un standard IA tout-en-un (le genre de chose que fait The Everything) couvre tout le niveau exigé — décroché, transcrit, promesses relancées, devis lancé depuis l'appel. Dans tous les cas : ne laissez plus jamais tomber un appel — ni une promesse — par terre.

04

CHAPITRE QUATRE

Chiffrer avant d'avoir quitté le chantier

Deuxième plus grosse fuite : le devis qui est « presque fini ».

Voilà ce qui se passe vraiment. Vous visitez, vous prenez les plans, vous dites « je vous envoie ça d'ici la fin de la semaine prochaine » — puis chaque soirée est bouffée par un sous-traitant qui ne s'est pas présenté, une livraison incomplète, et un client qui appelle pour le carrelage. Le métré se fait à 21 h 30 un dimanche. Ou la semaine d'après. Pendant ce temps, le client a fait chiffrer par deux autres constructeurs en cinq jours, et quand le vôtre arrive, il a déjà choisi dans sa tête.

La vitesse

gagne les chantiers

Pas le prix. La vitesse. Le constructeur dont le devis arrive pendant que le client est encore enthousiaste devant ses plans gagne étonnamment souvent — même quand il est plus cher. Un devis rapide et correctement phasé signale la seule chose que veut désespérément un client qui mise 200 000 € : ce type-là est carré, et il mènera vraiment mon chantier.

Le vieux conseil, c'était « faites des trames, achetez un logiciel de chiffrage ». Oubliez. Chiffrer avec l'IA d'abord, ça veut dire que **l'IA fait le premier jet. Vous, vous vérifiez.** Voilà à quoi ça ressemble dans une vraie entreprise du bâtiment aujourd'hui.

- **Vous parlez, elle construit.** Visitez, dictez ce que vous voyez — « *extension de plain-pied à l'arrière, 48 mètres carrés, murs existants en parpaing enduit, on démolit l'ancien apprentis, dalle sur vide sanitaire, une poutre à passer dans le mur arrière donc la note du bureau d'études compte, raccord sur la toiture existante, cuisine en provision, six semaines* » — et elle en fait un devis chiffré, détaillé, phasé, sur votre modèle.
- **Elle chiffre à partir de VOTRE historique.** Donnez-lui vos anciens devis et elle apprend vos prix, vos marges, votre installation de chantier et vos ratios au mètre carré. Des prix différents entre un forfait et une régie ? Entre un particulier et un architecte pour qui vous répondez régulièrement ? Elle ne les mélange pas.
- **Elle connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises une fois.** Vos inclusions et exclusions habituelles, les postes que vous portez toujours en provision ou à valoir, votre aléa sur une vieille maison où vous ne voyez pas derrière les murs, la TVA à 10 % ou à 20 % selon le chantier. 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 passé un rapport de chantier, et le devis de l'IA est revenu en incluant les déplacements qu'un économiste payé avait oubliés sur le même chantier. Elle ne fatigue pas à 21 h 30 et ne saute pas l'installation de chantier, la clôture de chantier, les bennes ou la location de grue. C'est tout l'intérêt.
- **Elle peut même aller chercher des prix.** Pas sûr du tarif du jour sur l'acier ou sur une longueur de lamellé-collé ? Elle regarde chez le fournisseur et l'intègre — vous corrigez si elle a pris la mauvaise section, et elle s'en souvient pour toujours.

2–3 jours

→ une demi-journée

Un constructeur avec qui nous travaillons — 26 ans de chantier, ne touche presque pas à 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.* » Les prix sont tombés « quasiment au même niveau » que les siens, parce qu'elle a appris de ses anciens devis.

Puis le morceau que tout le monde saute — **la relance**. Un message, trois jours plus tard : « *Je vérifie juste que vous avez bien reçu le devis de l'extension — je peux vous détailler le phasage et vous expliquer où se situent les provisions.* » Ce seul message gagne plus de chantiers que baisser votre prix n'en gagnera jamais, parce que la plupart des concurrents ne l'envoient jamais. Sur un chantier de cette taille, le client est inquiet, pas radin — il pèse le plus gros chèque qu'il signera en dehors de la maison elle-même, et un coup de pouce calme au bon moment suffit souvent à le faire pencher de votre côté. Avec l'IA d'abord, la relance n'est pas une habitude à prendre. C'est une chose qui arrive, point.

L'IMPORTANT, CE N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le niveau : rendu vite, correctement phasé, chiffré à partir de vos propres chiffres, relancé. Un constructeur à la règle graduée et au tableur qui tient ce niveau bat un constructeur avec un logiciel de chiffrage hors de prix qui ne le tient pas. L'IA rend simplement ce niveau sans effort. Le chiffre en bas du devis reste le vôtre — c'est vous qui signez le marché et qui le portez.

05

CHAPITRE CINQ

Se faire payer sans la relance gênante

Le travail est fait. Reste à toucher l'argent — pour un constructeur, pas une facture mais un échéancier de situations, des avenants et une retenue de garantie que quelqu'un garde.

La fuite

ce sont les avenants

Votre marge ne s'en va généralement pas au devis, mais sur le chantier — l'ouverture élargie, les prises en plus, le « pendant que vous y êtes » que vous avez accepté à 7 h du matin et jamais écrit. Faites ça quatre fois et vous construisez l'extension de quelqu'un gratuitement sur les bords. Chaque avenant non signé, c'est de l'argent gagné que vous ne pouvez pas réclamer.

Relances et paperasse sont un problème de **système**, pas de personnes. Réglez-le : plus jamais la conversation gênante — ni le mail honteux du « je reviens vers vous pour la situation ».

Le système qui vous fait payer

1

Appelez l'étape le jour où vous l'atteignez

Fondations, gros œuvre, hors d'eau, hors d'air, second œuvre, réception. Chaque jour d'attente est un jour où votre argent finance la maison de quelqu'un d'autre. Avec l'IA d'abord, c'est une phrase depuis la camionnette : « on est hors d'eau hors d'air sur le chantier Bernard. » Elle rédige la situation à partir de l'échéancier du marché, récupère les photos de chantier de la semaine, et la laisse là pour que vous vérifiiez et envoyiez.

2

Rédigez l'avenant avant que les travaux ne commencent

Dictez-le dans votre téléphone sur le chantier — « le client veut l'ouverture élargie à 3,60, ajouter le linteau plus fort et la maçonnerie en plus » — et il revient chiffré, rédigé en français clair, prêt à partir à la signature. Signé d'abord, construit ensuite. Cette seule habitude vaut en général plus que tout le reste de ce chapitre réuni.

3

Automatisez les relances polies

Un rappel courtois à 3, 7 et 14 jours — automatiquement, pour que vous n'ayez jamais à l'envoyer. Puis un relevé mensuel, et une alerte à vous uniquement quand quelqu'un est vraiment en retard. Ça vaut des milliers d'euros de trésorerie.

4

Ne laissez pas la retenue de garantie s'évaporer en silence

La dernière tranche du chantier est celle que tout le monde oublie — vous compris, parce que vous êtes trois chantiers plus loin. L'IA suit ce qui est retenu, sur quel chantier, et quand ça doit être libéré, et vous rappelle de le réclamer. Poliment, à temps, par écrit.

Et parce que l'argent, c'est l'argent : c'est le seul endroit où vous gardez l'IA en laisse courte au début. Elle rédige, vous validez, 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 s'infiltré.

Relevés fournisseurs, questions clients, factures de sous-traitants, mises à jour de tarifs, les remarques du bureau de contrôle, la note révisée du bureau d'études, les plans modifiés qui ont changé la poutre que vous aviez déjà commandée — le tout mélangé à de la pub, le tout arrivant pendant que vous êtes dans la boue à régler une implantation. Un responsable de dépôt avec qui nous travaillons a démarré avec 24 000 mails en retard : « *Je lisais un mail, il se perdait. J'étais même pas capable de le retrouver.* »

Le problème, ce n'est pas le trop-plein de mails. C'est que l'important et le bruit se ressemblent tant qu'on ne s'arrête pas pour tout lire — et vous n'avez pas le temps. Avec l'IA d'abord, la boîte mail devient une chose déjà traitée quand vous la regardez :

- **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, avec le pourquoi — « celui-là, c'est l'indice C des plans, et la poutre a changé ». Les curieux sont filtrés avant même de vous coûter une pensée.
- **Rédigée.** Les réponses courantes — « oui, nous faisons les extensions et les surélévations », « nous sommes complets jusqu'au début de l'année prochaine », « voici un ordre de prix au mètre carré avant que vous n'engagiez des plans » — écrites et prêtes. 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 tarif du fournisseur ? » — et elle trouve la plus récente instantanément, en reliant même un fabricant au distributeur qui répond sous un autre nom.

CE QUE PERSONNE N'ATTEND — ELLE VEILLE SUR VOTRE ARGENT

Parce que l'IA lit tout, elle attrape des choses. Une entreprise : « *Elle m'a déjà économisé des milliers d'euros en produits mal commandés — elle m'a dit : attends, vu tes chantiers passés tu veux plutôt celui-ci.* » Commandez l'acier sur un indice de plan périmé et c'est votre argent, plus quinze jours de planning, à la benne. Un autre s'est fait facturer par un fournisseur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant le paiement.

L'intérêt, ce n'est pas une boîte mail plus maligne. C'est qu'une vraie demande d'extension ne meure plus jamais au fond d'une pile de relevés fournisseurs.

07

CHAPITRE SEPT

Votre assistant administratif numérique

Toute entreprise a son administratif. Souvent, c'est vous — mal, à 22 h, faute de personne d'autre.

+20 chantiers
en une semaine

L'assistante d'une équipe de construction est partie une semaine. Le patron : « Ça fait une semaine qu'on ne l'a pas au bureau, et ça nous a aidés à faire son travail — et on a eu sans doute 20 chantiers de plus qui sont rentrés cette semaine. » Pas survivre à la semaine. Leur plus grosse semaine.

Ce boulot, c'est le tissu conjonctif : ce qui se passe aujourd'hui, où vous êtes et quand, le plaquiste vient-il jeudi ou le chantier s'arrête, où est le plan révisé du bureau d'études, les fermettes ont-elles été commandées, l'électricien est-il calé pour ses gaines avant le plaquiste, la visite du contrôle est-elle prise. Pas besoin d'embaucher cette personne — mais du système qu'elle ferait tourner.

Le brief du matin

Avant de tourner la clé : les chantiers du jour dans l'ordre, qui est attendu où et s'il a confirmé, ce qui attend un matériau, quelles situations sont dehors et lesquelles sont en retard, et la chose qui vous mordra si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et vos sous-traitants sont au courant aussi, puisqu'elle leur a envoyé la confirmation hier soir et vous a dit qui n'a pas répondu.

Des dossiers de chantier qui se constituent seuls

Chaque photo, devis, avenant, situation et note de chantier s'attache tout seul au bon chantier — pour que, quand le client appelle dix-huit mois après la réception au sujet d'une fissure au-dessus de l'ouverture, tout l'historique soit là : les plans, la note du bureau d'études, le contrôle, les photos du jour où ça a été construit. Pas éparpillé entre votre pellicule photo et quatre fils de SMS.

La paperasse sans l'angoisse

La paperasse du métier — les plans validés et les notes de calcul, le permis de construire et les étapes de contrôle, le justificatif d'étanchéité sous carrelage des pièces humides, l'attestation de traitement termites en zone concernée et les fiches produits, les attestations d'assurance décennale de vos sous-traitants et leur attestation de vigilance avant qu'ils ne posent un pied sur le chantier — vous est réclamée au bon moment, rangée au bon chantier, et gardée là où vous la retrouvez quand on vous la demande. Jamais inventée à votre place, et jamais un substitut à votre propre responsabilité d'entreprise assurée sur les travaux — juste empêchée de disparaître.

08

CHAPITRE HUIT

Paraître deux fois plus gros que vous ne l'êtes

Voilà un secret que les gros comptent bien vous voir ignorer : « avoir l'air pro », c'est surtout de la présentation — et la présentation est désormais presque gratuite.

Un constructeur avec une camionnette et six sous-traitants et une boîte avec un étage de gestionnaires de contrats peuvent envoyer le même devis, la même situation et le même avenant, impeccables et à leur image. Le client ne fait pas la différence — alors le petit qui se donne la peine est traité comme le gros, et peut facturer comme lui. Quand quelqu'un s'apprête à sortir 200 000 €, la présentation n'est pas de la coquetterie : c'est la seule preuve dont il dispose que vous mènerez le chantier correctement.

La roue de la recommandation — exprès, pas par hasard

- R Retenir** — rendez tout le chantier simple et clair, pour qu'ils vous reprennent sans réfléchir. Sur un chantier de neuf mois, la communication est le produit, de leur point de vue.
- R Recueillir l'avis** — demandez l'avis Google au moment où ils sont le plus contents, juste après la réception, quand ils arpentent leur nouvel espace, 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 le leur rappelez. Leurs voisins ont regardé vos camions pendant six mois. « Vous connaissez quelqu'un d'autre qui pense à une extension ? On s'occuperait d'eux comme on s'est occupés de vous. »
- R Revendre** — le garage à aménager qu'ils voulaient faire « dans deux-trois ans » ; la salle de bains pour laquelle ils n'avaient plus de budget — c'est dans la transcription de l'appel, souvenez-vous. Un rappel au bon moment transforme un chantier en trois.

Ce moteur est en or et presque personne ne le fait tourner — parce qu'il faut faire la chose barbante au moment parfait, à chaque fois, pour toujours. C'est exactement ce qu'un système fait parfaitement et qu'un humain occupé ne fait jamais.

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME SANS AUCUNE TECHNOLOGIE

Demandez un avis à chaque client content avant de remettre les clés, et envoyez des photos d'avancement propres avec chaque situation — le client qui voit ce qu'il paie paie plus vite et vous appelle moins. Une extension se photographie à merveille, du terrain nu à la pièce finie — servez-vous-en. La roue se moque de savoir comment on la tourne. Il faut juste la tourner.

09

CHAPITRE NEUF

Le basculement en 30 jours

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

1

Semaine 1 — Colmatez la plus grosse fuite : le téléphone

Chaque appel décroché, chaque appel capté, les promesses extraites automatiquement. Celle-là rembourse tout l'exercice immédiatement, et c'est celle que vous sentirez en premier.

2

Semaine 2 — Réglez le chiffrage

L'IA rédige le métré à partir de votre visite et de vos anciens prix ; vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Rendu dans la semaine, avec la relance à trois jours. Regardez votre taux de transformation bouger.

3

Semaine 3 — Réglez l'encaissement

Situations parties le jour où l'étape est atteinte, avenants rédigés avant les travaux, relances automatiques, retenues suivies — avec vous qui validez tout ce qui touche à l'argent tant qu'elle n'a pas mérité la laisse longue. La semaine où votre solde bancaire commence à changer de tête.

4

Semaine 4 — Confiez l'arrière-boutique

Boîte mail triée et rédigée, brief du matin en route, sous-traitants confirmés la veille au soir, dossiers de chantier qui se constituent seuls, avis demandés automatiquement.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un seul processus ne fait jamais grand effet. Un processus automatisé, on hausse les épaules. C'est à trois que le moment « nom de Dieu » arrive — parce que c'est là que les pièces commencent à se parler. L'appel devient le devis. Le devis devient le marché et l'échéancier. La note vocale du chantier devient l'avenant signé. La réception devient l'avis. C'est là que ça cesse d'être un outil et que ça devient un système.

Le curseur de confiance — déléguer sans y perdre le sommeil

Vous ne mettez pas un nouveau sous-traitant sur la partie la plus dure du chantier sa première semaine. Ici, c'est pareil :

1

Semaines 1–2 : elle demande pour tout

Chaque brouillon de mail, chaque situation, chaque avenant — « voilà ce que j'enverrais, ça va ? » Vous validez, corrigez, formez.

2

Semaines 3–4 : elle demande pour ce qui compte

Les réponses courantes et les confirmations aux sous-traitants partent toutes seules ; l'argent, les avenants et les nouveaux clients passent encore par votre accord.

3

À partir du deuxième mois : 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 cessé d'être le goulot d'étranglement.

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

- **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune encaisse une victoire avant que vous n'ajoutiez la suivante.
- **Greffer l'IA sur l'ancien processus.** Si vous saisissez encore chaque métré dans le même vieux logiciel de chiffrage en demandant à l'IA de « vous aider », vous êtes passé à côté. Redessinez le processus (chapitre 2).
- **La traiter comme un logiciel plutôt que comme un salarié.** Un logiciel, on le configure une fois et on le maudit à vie. Ça, on le forme — et ça s'améliore chaque semaine. Les constructeurs qui en tirent le plus lui parlent toute la journée, comme à leur meilleur chef de chantier.
- **Attendre que ce soit parfait.** Un système approximatif qui tourne aujourd'hui bat un système parfait que vous mettez en place « quand ce chantier sera fini ». Ce chantier n'est jamais fini — il y en a toujours un autre.



AVANT DE REPOSER CE GUIDE

L'audit des fuites en 2 minutes

Soyez honnête. Cochez celles qui sont vraies en ce moment même.

- ☐ Je rate régulièrement des appels pendant que je fais tourner 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 mettent plus de temps à partir que ce que j'annonce au client.
- ☐ Je ne relance pas toujours après avoir envoyé un devis.
- ☐ Il y a en ce moment des travaux sur un chantier qui n'ont jamais été écrits en avenant.
- ☐ Mes situations partent plus tard que le jour où j'atteins l'étape.
- ☐ Je serais incapable de vous dire, de tête, combien de retenue de garantie on me garde en ce moment.
- ☐ Ma boîte mail me stresse, et l'important — comme un indice de plan révisé — se retrouve enterré.
- ☐ Si un client appelait au sujet d'un chantier de l'an dernier, il me faudrait un moment pour retrouver les détails.
- ☐ Mes plans, permis, comptes rendus de contrôle et attestations de sous-traitants vivent dans une boîte à gants, un vide-poches de camionnette et quatre fils de SMS.

0-2

Maison carrée. 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 chantier gratuit toutes les semaines. La bonne nouvelle : c'est exactement ce qui est le plus facile à réparer aujourd'hui.

Quel que soit votre score — votre plus grosse croix est votre plus grosse opportunité. Commencez par là.

Vous préférez qu'on vous l'installe ?

Tout ce qu'il y a 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 simplement fait — l'IA qui décroche votre téléphone, capte chaque promesse, rédige vos devis, écrit vos avenants, sort vos situations et fait tourner votre arrière-boutique, le tout d'un bloc, en marche dans votre entreprise du bâtiment dès cette semaine — c'est ce que nous construisons. Ça s'appelle The Everything.

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

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

Un mot honnête : ça ne réparera pas une entreprise cassée, et ça ne prendra pas les décisions de construction, ne réceptionnera pas une étape et ne portera pas votre garantie décennale — ça, c'est toujours vous et votre assurance. Ce que ça répare, c'est le travail de bureau que vous faites gratuitement à la nuit tombée.