

THE EVERYTHING · GUIDES DE TERRAIN POUR LES ARTISANS

Le Guide du Menuisier- Agenceur augmenté par l'IA

Comment mener une entreprise de menuiserie sur mesure
et d'agencement à l'ère de l'IA — et gagner plus que des
ateliers trois fois plus gros.

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE DE PARTAGE

THE EVERYTHING

À lire en premier

Il y a dix ans, mener une vraie entreprise de menuiserie sur mesure voulait dire embaucher quelqu'un au bureau, payer un comptable, et quand même dessiner une cuisine à l'ordinateur une fois les enfants couchés.

Aujourd'hui, un atelier de deux personnes bien équipé décroche plus de cuisines, chiffre plus vite et se fait payer plus tôt qu'un atelier avec un centre d'usinage nesting et huit gars à l'autre bout de la ville — et ne passe pas une seule soirée sur la paperasse.

Il n'est pas plus malin que vous. Ce n'est pas un meilleur menuisier. Et ce n'est certainement pas un informaticien — l'un des meilleurs qu'on ait vus chiffrait encore ses placards au nombre de panneaux et au feeling il y a deux ans. Il a juste compris un truc avant tout le monde : **la moitié ennuyeuse du métier — les appels, les devis, le chiffrage du débit, les factures, les relances, le classement — peut maintenant se faire toute seule.** Alors il a mis son énergie là où est l'argent : à l'atelier, et chez le client.

Voici le guide de comment il fait. Pas de "50 prompts à copier". Pas de baratin de la tech. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font abandonner les bons menuisiers avant que ça déclenche. Les histoires ici sont de vrais artisans et de vraies petites boîtes avec qui on travaille — noms retirés, chiffres gardés. Lisez-le du début à la fin et vous mènerez une entreprise d'agencement plus carrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même si vous ne dépensez jamais un centime en logiciel.

UN MOT FRANC SUR VOTRE RESPONSABILITÉ

Rien ici n'approuve un plan, ne signe un relevé de cotes, ni ne remplace votre jugement de professionnel qualifié — et ça ne prend jamais en charge les travaux de structure, d'électricité, de plomberie ou de gaz que rencontre votre agencement, qui reviennent à celui qui détient l'agrément correspondant. Ça porte l'*administratif*. La menuiserie — et la responsabilité que ça s'ajuste, que ça fonctionne et que ce soit juste — 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 le client vous juge — et pourquoi l'autre côté utilise déjà l'IA.

02 Pensez IA d'abord

Arrêtez de greffer l'IA sur les vieilles habitudes. Redessinez la boîte avec l'IA qui touche tout en premier.

03 Ne perdez plus jamais un chantier

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

04 Chiffrez avant d'être rentré à l'atelier

L'IA construit le prix avec vos mots et vos chiffres. Vous vérifiez et vous envoyez.

05 Être payé sans la relance gênante

Acompte, lancement en production, pose — encaissés à temps, sans SMS de la honte.

06 La boîte mail qui tourne toute seule

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

07 Votre responsable de bureau numérique

Le point du matin, des dossiers qui se montent tout seuls, et la paperasse rangée.

08 Paraissez deux fois plus gros

Tout à votre marque, et la roue avis–recommandation qui s'alimente toute seule.

09 Le basculement en 30 jours

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



L'audit des fuites en 2 minutes

Trouvez exactement par où votre boîte perd de l'argent — et quoi réparer en premier.

01

CHAPITRE UN

Le nouveau terrain de jeu

Un particulier debout dans une cuisine de trente ans ne peut pas savoir si vous êtes un bon menuisier. Pas debout là. Il vous juge sur ce qu'il peut voir — et c'est là que la plupart des ateliers perdent en silence des chantiers qu'ils avaient gagnés.

Quand quelqu'un se décide enfin à faire la cuisine, les placards ou la buanderie, il n'appelle pas un menuisier. Il en appelle cinq — en haut de la liste Google, sur la liste du constructeur, sur la recommandation d'un copain — et le chantier va à celui qui réussit trois choses en premier :

1

Avez-vous décroché — ou rappelé tout de suite ?

La cuisine va au premier menuisier qui répond, pas au meilleur. Ça sonne dans le vide et c'est perdu avant que vous ayez ouvert un plan.

2

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

Un prix propre et détaillé avec une élévation correcte en deux jours bat un chiffre au forfait envoyé par SMS quinze jours plus tard — à chaque fois.

3

Était-ce simple de traiter avec vous ?

Des nouvelles claires, pas de relance, pas de "désolé, j'ai oublié de t'envoyer ça". Le facile-à-vivre gagne les placards, le meuble de salle de bain et la buanderie après la cuisine.

Vous remarquez ce dont aucun ne parle ? De votre niveau de menuisier. Pas un seul ne porte sur la qualité de vos chants, sur vos jeux, ni sur le fait que vos tiroirs sont parfaitement affleurants. Les trois portent sur **l'administratif et la communication** — exactement ce que vous détestez et pour quoi vous n'avez jamais le temps à la fin d'une journée d'atelier.

Et voilà ce que personne ne vous dit : l'autre côté de la table tourne déjà à l'IA. Les cuisinistes de série chiffrent une cuisine entière depuis un plan en quelques minutes. Les grandes enseignes mettent un configurateur sur un site et chiffrent à minuit pendant que vous dormez. Le constructeur pour qui vous sous-traitez compare votre prix à trois autres dans un tableur avant d'avoir quitté le chantier. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans l'agencement — elle est déjà dedans. 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 favorise le petit. Les gros doivent monter des comités, des déploiements et des formations. Vous, vous décidez un mardi et vous tournez vendredi. Le terrain vient de basculer : le petit atelier rapide et bien organisé peut maintenant avoir l'allure et le rendement de la grosse boîte d'agencement — sans les frais de structure de la grosse boîte.

« Mais je ne suis pas un informaticien »

Les artisans qui font ça 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 souciez pas de l'orthographe. Ne vous souciez pas de la grammaire.* » Si vous savez envoyer un SMS ou laisser un message vocal, vous savez faire tourner tout ce guide. Bien taper au clavier, c'était l'ancienne exigence. Savoir *dire* ce qu'on veut, c'est la nouvelle — et les menuisiers, qui expliquent une implantation à un client pour vivre, sont déjà bons à ça.

300–1 000

€+ par mois

Ce que facture la plupart des logiciels de gestion et de chiffrage à un atelier — et il vous fait quand même taper et chiffrer vous-même. Un patron qu'on connaît payait mille euros par mois, parfois trois mille, pour un logiciel que son équipe ouvrait à peine. Gardez ce chiffre en tête : tout dans ce guide, soit remplace cette dépense, soit la fait gagner sa vie.

Les ateliers trois fois plus gros que vous sont lents parce qu'ils sont gros. C'est votre ouverture. Ce guide, c'est passer dedans.

02

CHAPITRE DEUX

Pensez IA d'abord

Avant de toucher le moindre outil, il faut réparer votre façon d'y penser — 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 bosser et de s'étonner que rien ne change.

Chaque processus de votre boîte a été bâti sur une hypothèse : un humain doit faire chaque étape. Quelqu'un répond au téléphone. Quelqu'un dessine le chantier et tape le devis. Quelqu'un relance l'acompte. Quelqu'un classe les fiches d'électroménager, la commande de quincaillerie et le plan signé. Toute votre journée a la forme de cette hypothèse — et cette hypothèse vient de mourir.

N'automatisez pas votre vieux processus. **Redessinez-le** — avec l'IA qui touche tout en premier, et vous qui supervisez. Trois bascules mentales, chacune apprise d'un vrai artisan avec qui on travaille :

Bascule une — déléguez des résultats, pas des étapes

Arrêtez de penser « sur quels boutons j'appuie ». Vous parlez maintenant à votre boîte comme vous parleriez à un bon chef d'équipe : dites le résultat, laissez-le trouver les étapes. Un patron a annulé une facture, l'a réémise au prorata et a mailé le client — en disant exactement ça, en une phrase. Un autre achète du matériel en envoyant un message depuis le comptoir — « *Je suis chez le fournisseur, je prends le mélaminé blanc et les coulisses à fermeture douce pour la cuisine Benali* » — et le bon de commande, la dépense et la compta se rangent tout seuls. Ses mots : « *C'est un SMS qui fait un paquet de données.* »

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

Avant : vous faisiez le boulot, un outil aidait peut-être. Maintenant : l'IA fait le premier passage de tout, et vous validez, 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 sortiez de derrière la plaqueuse de chants. Un client a décrit la routine : « *Neuf fois sur dix c'est parfait. Vas-y — oui, envoie.* » Votre boulot se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de frappe. (Et non — vous ne donnez pas les clés le premier jour. Au début elle demande la permission pour tout, surtout pour l'argent. Vous relâchez la laisse au fur et à mesure qu'elle la mérite — Chapitre 9.)

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel normal, vous réparez la même erreur pour toujours. Avec l'IA, vous la réparez une fois. Un menuisier lui dit qu'un prix de cuisine standard comprend la quincaillerie, les chants, la livraison et la journée de pose mais *pas* la pierre, la crédence ni l'électroménager — elle répond : « *Je m'en souviens à partir de maintenant.* » Et elle le fait. Dites-lui qu'un constructeur veut toujours des fonds de 18 et des joues pleines là où ça se voit, et elle ne lui chiffrera plus jamais un fond de 16. 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 ré-imagination

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

INTERACTION	L'ANCIENNE FAÇON	IA D'ABORD
Un client appelle pour faire chiffrer une cuisine	Messagerie. Chantier perdu au profit de celui qui a décroché.	Décroché, capté, métré planifié — une fourchette rédigée avant que vous soyez rentré à l'atelier.
La livraison de panneaux arrive avec deux plaques en moins	Vous le voyez à la scie jeudi, vous relancez vendredi, vous oubliez lundi.	Signalé le jour de la livraison, relancé automatiquement — vous n'en entendez parler que s'ils ne rectifient pas.
La mise à jour tarifaire du fournisseur arrive	Enterrée sous 200 mails. Anciens tarifs panneaux sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos prix — une ligne : « le panneau augmente sur six teintes, les charnières +4 %. »
La journée de pose se termine	Facture « ce soir ». Avis jamais demandé.	Facture de solde envoyée depuis le trottoir. Avis demandé pendant qu'ils sont encore ravis. Placards signalés pour relance.

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

03

CHAPITRE TROIS

Ne perdez plus jamais 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 menuisiers sont terribles pour ça, et vous le savez. Vous passez des panneaux à la scie à format avec l'aspiration qui hurle, ou vous alimentez la plaqueuse de chants à la main, ou vous êtes sur un escabeau dans la cuisine de quelqu'un avec un niveau dans une main. Le téléphone est dans la camionnette, ou dans votre poche arrière sous une blouse pleine de poussière, et il sonne dans le vide. Celui qui appelait — une cuisine entière, une enfilade de placards, un agencement de magasin — appelle l'atelier suivant sur la liste. Perdu.

10 chantiers

par an, partis

Disons que vous loupez quatre appels par semaine. La plupart ne sont pas du boulot — c'est le commercial quincaillerie, le marbrier pour un gabarit, le fournisseur de panneaux, le constructeur qui court après sa date de pose. Disons qu'un seul par semaine est vraiment quelqu'un qui veut une cuisine. Ça fait ~50 vraies demandes par an dont vous n'avez jamais rien su. Une cuisine, ça se compare — trois devis, un conjoint à convaincre — alors disons qu'un sur cinq seulement serait devenu un chantier. Ça fait quand même **à peu près dix chantiers par an** qui filent droit chez celui qui a décroché. (À titre indicatif — mais refaites le calcul avec la taille de vos propres chantiers et ça pique.)

Et le pire : le client qui vous appelle ne laisse pas de message. Il appelle le suivant. **La messagerie, c'est là où les chantiers vont mourir.** L'ancienne solution, c'était « décrochez plus ». La solution IA d'abord est plus grande — parce qu'un appel, c'est en réalité deux problèmes, et la plupart des menuisiers ne pensent qu'au premier.

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

Vous êtes à la scie, en pose, ou en train de traverser la ville avec un chargement de caissons finis. Une standardiste IA décroche au nom de votre boîte, 24h/24, sonne normale au téléphone, prend les détails du chantier — *quoi* (cuisine, placards, meuble de salle de bain, buanderie, meuble TV, l'aménagement d'un bureau), *où*, et à *peu près quelle taille* — cale le métré dans votre agenda, signale ceux qui ont une date de constructeur accrochée, et vous envoie un résumé avant que vous ayez coupé l'aspiration. Elle ne prend pas de pause, 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 te fais le prix des placards pour jeudi* » depuis le siège conducteur — et à la pose suivante c'est parti ? Vous n'êtes pas bordélique. Vous êtes occupé, 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 dossier. Six semaines plus tard, quand le client dit « mais vous aviez dit que le cellier avait le coulissant inclus », vous pouvez vérifier ce qui a vraiment été dit. Sur un chantier où les mods passent par téléphone, cette transcription fait la différence entre une conversation et une engueulade.
- **Les promesses sortent toutes seules.** « Prix pour jeudi. » « Appeler le marbrier pour la date du gabarit. » « Relancer la fiche du four avant de couper le caisson. » Extraites de la conversation — vous ne notez rien, parce que vous conduisiez.
- **Les promesses vous courent après.** Jeudi matin : « Vous avez dit à Marc qu'il aurait le prix de ses placards aujourd'hui — je lance ? » La relance que vos concurrents n'envoient jamais part maintenant à chaque fois.
- **Et si elle a ce qu'il lui faut, le boulot démarre tout seul.** L'appel a capté le chantier, l'adresse, le périmètre grossier — donc le devis n'est pas un pense-bête sur une liste, c'est un brouillon qui attend quand vous vous garez.

Sur quoi insister — quelle que soit la solution

- ✓ Chaque appel décroché au nom de votre boîte — y compris à 18h, y compris le samedi.
- ✓ Une transcription cherchable de chaque appel — « on avait dit quoi pour les poignées ? »
- ✓ Les promesses atterrissent quelque part qui vous court après — pas un carnet, pas votre mémoire.
- ✓ Les détails du chantier passent de l'appel au dossier — pas retapés trois fois.

LA VERSION À FAIRE SOI-MÊME

Renvoyez votre numéro vers une permanence téléphonique avec un script serré — nom, commune, ce qu'ils veulent, « il rappelle cet après-midi ». Et dictez-vous vos promesses en vocal avant de démarrer. Rien que ça gagne 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, devis rédigé depuis l'appel. Dans tous les cas : ne laissez jamais tomber un appel — ni une promesse — par terre.

04

CHAPITRE QUATRE

Chiffrez avant d'être rentré à l'atelier

Deuxième plus grosse fuite : le devis qui part « cette semaine ».

Voilà ce qui se passe vraiment. Vous passez une heure dans leur cuisine avec un laser et un carnet, vous dites « je vous envoie ça d'ici deux jours » — et puis la production a du retard, une pose déborde, et le chiffrage se fait à 21h30 le dimanche. Ou le jeudi d'après. Pendant ce temps le client a eu deux autres menuisiers dans la même semaine, et l'un d'eux a envoyé un prix avec un dessin dessus.

Vitesse

gagne les devis

Pas le prix. La vitesse. L'atelier dont le devis arrive pendant que le client parle encore de sa cuisine au dîner gagne un nombre choquant de fois — même en étant plus cher. Un prix rapide et professionnel envoie le seul signal que le client veut : ce gars est organisé, et ma cuisine arrivera quand il dit qu'elle arrivera.

Le vieux conseil, c'était « prends un modèle, chiffre depuis ton téléphone ». Oubliez. Chiffrer en IA d'abord, ça veut dire **l'IA construit le prix. Vous le vérifiez**. Voilà à quoi ça ressemble dans une vraie boîte d'agencement aujourd'hui.

- **Vous parlez, elle construit.** Parcourez le chantier, dictez ce que vous voyez — « *En L, 4,2 sur 2,6, seize portes, quatre blocs de tiroirs à fermeture douce, une rangée de hauts d'un côté, façades laquées blanc satiné, caissons mélaminés, 20 mm de pierre par d'autres, lave-vaisselle intégré, la crédence actuelle reste* » — et elle en fait un devis chiffré, détaillé, professionnel, sur votre modèle.
- **Elle chiffre depuis VOTRE historique.** Nourrissez-la de vos anciens devis et elle apprend vos prix — vos chiffres au caisson, vos coûts panneau et chant, vos provisions quincaillerie, votre prix de journée de pose, votre marge. Des prix différents pour un constructeur pour qui vous sous-traitez et pour un particulier ? Elle les garde bien séparés.
- **Elle connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises une fois.** Ce que « fourniture et pose » comprend sur vos chantiers, ce qui est toujours exclu (la pierre, la crédence, l'électroménager, l'électricien et le plombier pour débrancher et rebrancher), votre taux de chute sur les panneaux. Apprenez-lui comme à un apprenti ; contrairement à un apprenti, elle n'oublie jamais.
- **Elle rattrape ce que vous avez oublié.** Un vrai artisan lui a donné un rapport de chantier, et le devis de l'IA est revenu en incluant les déplacements qu'un mètreur payé avait oubliés sur ce même chantier. Elle ne fatigue pas à 21h30 et n'oublie pas les plinthes, les fileurs, les habillages, la livraison, ni le voyage à la déchetterie avec l'ancienne cuisine.
- **Elle va même chercher les prix.** Pas sûr du tarif du jour d'un panneau de 18 dans cette teinte, ou d'un relevable dans cette taille ? Elle regarde chez le fournisseur et le glisse dedans — vous corrigez si elle a pris la mauvaise finition, et elle s'en souvient pour toujours.

2–3 jours

→ une demi-journée

Un artisan 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.* » Les prix sont sortis « quasiment au même niveau » que les siens, parce qu'elle a appris de ses anciens devis.

Et puis le truc que tout le monde saute — **la relance**. Un message, deux jours après : « *Je vérifie juste que vous avez bien reçu le prix de la cuisine — je peux vous détailler ce qu'il y a dedans et ce qu'il n'y a pas.* » Ce seul message gagne plus de chantiers que baisser votre prix ne le fera jamais, parce que la plupart des concurrents ne l'envoient jamais. Une cuisine est un achat réfléchi — ils comparent trois devis qui disent tous des choses différentes, et un petit coup de pouce discret au bon moment suffit souvent à les faire pencher vers vous. En IA d'abord, la relance n'est pas une habitude que vous construisez. C'est un truc qui se fait, point.

CELUI QUI SAUVE TOUT LE CHANTIER

On ne coupe rien tant que le plan n'est pas approuvé — et approuvé *par écrit*, avec la finition, la quincaillerie, la poignée et le modèle d'électroménager listés dessus. Ça, ce n'est pas de l'administratif ; c'est toute l'histoire de la gestion du risque de ce métier. Sortez-le vite, récupérez-le signé, et classez la réponse au dossier. Si le client change d'avis sur les portes après que vous avez coupé, c'est un avenant chiffré et tout le monde voit pourquoi. En IA d'abord, l'approbation part, se relance toute seule et atterrit dans le dossier. Vous lisez quand même le plan. Vous lisez toujours le plan.

05

CHAPITRE CINQ

Être payé sans la relance gênante

Vous avez fait le chantier. Maintenant il faut sortir l'argent — ce qui, pour la plupart des menuisiers, est un deuxième boulot non payé dont personne ne les avait prévenus.

7 jours
pas 47

La facture moyenne d'un artisan est payée environ six semaines après l'envoi. Pas parce que les clients ne veulent pas payer — la plupart oublie, et ça vous gêne de relancer. Et dans ce métier c'est brutal : vous achetez les panneaux, la quincaillerie et les façades d'un chantier avant d'avoir coupé quoi que ce soit, donc une facture de solde en retard veut dire que vous avez financé la cuisine de quelqu'un d'autre sur votre carte.

La relance est un problème de **système**, pas un problème de gens. Réparez le système et vous n'avez plus jamais la conversation gênante — ni à envoyer ce SMS de la honte « je reviens juste sur la facture ».

Le système qui vous fait payer à temps

1

Facturez l'étape le jour où vous l'atteignez — acompte, production, pose

Chaque jour d'attente est un jour de plus avant l'encaissement. En IA d'abord, c'est une phrase depuis la camionnette : « acompte sur la cuisine Ledoux. » Les postes du devis, vos conditions, leur mail. L'acompte part avec le plan approuvé pour que la commande de matériel soit financée avant que vous l'achetiez — et la facture de lancement part le jour où le chantier passe à la scie, pas quand il est livré.

2

Rendez le paiement bêtement simple

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

3

Automatisez les relances polies

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

4

Ne durcissez le ton que s'il le faut

La plupart paient à la première ou la deuxième relance. Le rare traînard reçoit un message plus ferme — toujours professionnel. Vous restez le gentil du début à la fin.

Et parce que l'argent, c'est l'argent : c'est le seul endroit où vous tenez 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 lui disiez d'arrêter.

06

CHAPITRE SIX

La boîte mail qui tourne toute seule

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

Relevés fournisseurs, questions clients, quincaillerie en rupture, validations de teinte et de finition, la fiche d'électroménager que la cliente jure avoir envoyée, la date de gabarit du marbrier, le constructeur qui court après un avenant, une mise à jour tarifaire — le tout mélangé à du spam, le tout qui arrive pendant que vous êtes à la scie. Un responsable de magasin avec qui on travaille a commencé avec un retard de 24 000 mails : « *Je lisais un mail, et 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 exactement tant que vous ne vous arrêtez pas pour tout lire — et vous n'avez pas le temps. En IA d'abord, la boîte devient quelque chose de déjà traité au moment où vous regardez :

- **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, marqués avec le pourquoi — « celui-là c'est la fiche d'électroménager qui change la largeur du caisson, et le chantier passe à la scie lundi. » Les touristes sont filtrés avant de vous coûter une pensée.
- **Rédigée.** Les réponses de routine — « oui, on fait les placards et les meubles de salle de bain autant que les cuisines », « on est complets à huit semaines », « voici une fourchette pour une cuisine de cette taille » — écrites et en attente. Vous jetez un œil, vous ajustez, vous envoyez.
- **Répondue à la demande.** Ce même responsable demande maintenant juste : « c'est quoi la dernière mise à jour de prix du fournisseur ? » — et elle trouve la plus récente instantanément, même en reliant un fabricant au distributeur qui répond sous un autre nom.

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

Parce que l'IA lit tout, elle attrape des choses. Une boîte : « *Ça m'a déjà économisé des milliers en produits mal commandés — ça m'a dit, attendez, d'après vos chantiers passés vous voulez probablement celui-là.* » Dans ce métier une erreur de commande n'est pas une reprise, c'est de la casse — commandez le mauvais bain de teinte, la mauvaise épaisseur de panneau, ou des charnières avec le mauvais recouvrement, et c'est votre argent à la benne et une semaine sur votre délai. Une autre boîte a eu un fournisseur qui a facturé par erreur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant d'être payé.

Le but, 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 fournisseurs.

07

CHAPITRE SEPT

Votre responsable de bureau numérique

Toute boîte de menuiserie sur mesure a un responsable de bureau. Dans la plupart, c'est vous — qui le faites mal à 22h, parce qu'il n'y a personne d'autre.

+20

chantiers en une semaine

L'administratif d'un artisan est parti une semaine en congés. 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 probablement 20 chantiers de plus cette semaine-là. » Pas survivre à la semaine. Leur meilleure semaine.

Le boulot du responsable de bureau, c'est le tissu conjonctif : ce qui est sur la scie aujourd'hui, quel plan n'est toujours pas approuvé, quelle pose est quel jour, quand le plaquiste sort pour que vous puissiez faire le relevé de cotes, si la commande de quincaillerie est partie, si le marbrier a sa date de gabarit, où sont les photos du chantier que vous avez fait dans la même rue l'an dernier. Vous n'avez pas besoin d'embaucher cette personne. Vous avez besoin du système que cette personne ferait tourner.

Le point du matin

Avant de lever le rideau de l'atelier : l'ordre de débit et de pose du jour, qui relancer pour être payé, ce qui attend du panneau, de la quincaillerie ou une validation de teinte, de qui vous attendez encore le plan, et le seul truc qui va vous mordre si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et votre équipe le sait aussi.

Des dossiers qui se montent tout seuls

Chaque photo, devis, plan approuvé, fiche d'électroménager, note de relevé de cotes et facture s'accroche toute seule au bon chantier — comme ça, quand le client appelle huit mois plus tard en voulant un meuble de salle de bain assorti dans la même teinte, l'historique est là, bain de teinte compris, pas éparpillé entre votre pellicule photo et trois SMS.

La paperasse sans l'angoisse

La paperasse qui vient avec le métier — le plan signé, le descriptif finitions et quincaillerie, les fiches d'électroménager, l'avenant que le client a accepté au téléphone, les documents de garantie du fournisseur — est réclamée, captée au chantier, et rangée là où vous pourrez vraiment la retrouver quand une question revient deux ans plus tard. Jamais inventée pour vous, et jamais un substitut à votre propre approbation du plan ni à votre propre relevé de cotes — juste empêchée de disparaître.

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

08

CHAPITRE HUIT

Paraissez deux fois plus gros

Un secret sur lequel les gros comptent : la plus grande partie de « avoir l'air pro », c'est de la présentation — et la présentation est maintenant quasiment gratuite.

Un atelier de deux personnes et une boîte d'agencement de cinquante peuvent envoyer le même devis identique, impeccable, à leur marque. Le client ne peut pas dire lequel est lequel — donc le petit qui se donne la peine est traité comme le gros, et peut facturer comme lui. La première présentation, c'est là que l'objection prix se gagne ou se perd — et dans ce métier le client achète quelque chose qui n'existe pas encore, donc l'allure sur le papier est le produit jusqu'au jour de la pose.

La roue de la recommandation — exprès, pas par hasard

- F** **Fidéliser** — rendez tout le chantier simple et clair, pour qu'ils vous reprennent sans réfléchir.
- A** **Avis** — demandez l'avis Google au moment où ils sont le plus heureux, le jour où ils ont ouvert chaque tiroir de leur cuisine neuve, automatiquement, avec le lien. Les avis vous gagnent les dix chantiers suivants pendant que vous dormez.
- R** **Recommander** — les clients contents recommandent si vous le rendez facile et que vous le leur rappelez. « Vous connaissez quelqu'un qui refait sa cuisine ou ses placards ? On s'en occuperait comme on s'est occupé de vous. » Le constructeur qui a aimé votre pose en vaut dix.
- R** **Revendre** — les placards dont ils ont parlé pour l'an prochain ; la buanderie ; le meuble de la salle d'eau — c'est dans la transcription de l'appel, rappelez-vous. Un rappel au bon moment transforme une cuisine en trois chantiers.

Cette machine est de l'or pur et presque personne ne la fait tourner — parce que ça veut dire faire le truc ennuyeux au moment parfait, à chaque fois, pour toujours. Ce qui 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 balayer et de charger la camionnette, et envoyez des photos avant-après propres avec chaque facture de solde. Une cuisine finie, ça se photographie merveilleusement — servez-vous-en. La roue se moque de comment on la tourne. Il faut juste la tourner.

09

CHAPITRE NEUF

Le basculement en 30 jours

Tout ce qui précède marche. La raison pour laquelle la plupart des menuisiers n'y arrivent pas, c'est qu'ils essaient tout d'un coup, se noient en plein chantier, et retournent à l'ancienne méthode. Donc : une chose à la fois, sans arrêter la production.

1

Semaine 1 — Bouchez la plus grosse fuite : le téléphone

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

2

Semaine 2 — Réparez le chiffrage

L'IA rédige le prix depuis votre dictée et vos anciens chantiers ; vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Des devis en deux jours, le plan parti pour approbation, et la relance à deux jours. Regardez votre taux de transformation bouger.

3

Semaine 3 — Réparez l'encaissement

Acompte avec le plan approuvé, facture de lancement le jour où ça passe à la scie, facture de solde depuis la pose, paiement facile, rappels automatiques — avec vous qui validez tout ce qui touche à l'argent jusqu'à ce qu'elle ait mérité la laisse. La semaine où votre compte en banque commence à changer de tête.

4

Semaine 4 — Lâchez l'arrière-boutique

Boîte mail triée et rédigée, point du matin qui tourne, dossiers qui se montent tout seuls, avis demandés automatiquement.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un processus tout seul ne fait jamais grand-chose. Un processus automatisé récolte un haussement d'épaules. Trois, c'est là que le moment « purée » arrive — parce que c'est là que les morceaux commencent à se parler. L'appel devient le devis. Le devis devient le plan approuvé. Le plan devient l'acompte. La pose devient l'avis. C'est là que ça arrête d'être un outil et que ça commence à être un système.

Le bouton de confiance — déléguer sans perdre le sommeil

On ne donne pas à un apprenti de première année la scie à panneaux et le beau chantier 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 validez, corrigez, apprenez.

2

Semaines 3–4 : elle demande pour l'important

Les réponses de routine partent toutes seules ; l'argent, les plans et les nouveaux clients passent encore par votre feu vert.

3

À partir du mois deux : elle demande pour les exceptions

Vous l'avez vue avoir raison pendant des semaines. Maintenant elle tourne, et vous recevez le point du matin et les alertes. Vous êtes toujours le patron — vous avez juste arrêté d'être le goulot. Le plan et le relevé de cotes ne quittent jamais votre bureau, et c'est très bien comme ça.

Les erreurs qui font abandonner les bons menuisiers avant que ça déclenche

- **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 tapez encore chaque chantier dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA d'« aider », vous êtes passé à côté. Redessinez le processus (Chapitre 2).
- **La traiter comme un logiciel au lieu d'un salarié.** Un logiciel, vous le configurez une fois et vous le maudissez pour toujours. Ça, vous l'apprenez — et ça 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 grossier qui tourne aujourd'hui bat un système parfait que vous monterez « quand ça se calmera ». Ça ne se calme jamais.



AVANT DE REPOSER ÇA

L'audit des fuites en 2 minutes

Soyez honnête. Cochez celles qui sont vraies là, maintenant.

- ☐ Je loupe régulièrement des appels quand je suis à l'atelier ou en pose — 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'il me relance.
- ☐ Mes devis partent « cette semaine » plus souvent qu'« en deux jours ».
- ☐ Je ne relance pas toujours après avoir envoyé un prix.
- ☐ J'ai déjà commencé à couper sur un plan que le client n'avait jamais signé.
- ☐ Mon acompte ou ma facture de solde met plus de deux semaines à être payé.
- ☐ J'ai envoyé un message gênant « je reviens sur la facture » le mois dernier.
- ☐ Ma boîte mail me stresse, et l'important — une fiche d'électroménager, une validation de teinte — se perd.
- ☐ Si un client appelait pour une cuisine de l'an dernier, je mettrais un moment à retrouver la teinte et la quincaillerie.
- ☐ Je ne demande pas d'avis à chaque client content.

0–2

Bateau bien tenu. Quelques réglages et vous décollez.

3–6

Vous perdez du vrai argent dans la moitié ennuyeuse — 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 aujourd'hui.

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

Vous voulez qu'on vous le monte ?

Tout ce qui est 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, construit vos devis, relance vos plans et vos factures et fait tourner votre arrière-boutique, tout en un, en marche dans votre boîte d'agencement cette semaine — c'est ce qu'on construit. Ça s'appelle The Everything.

- ✓ 14 jours d'essai gratuit. Résiliable à tout moment. Sans engagement, sans contrat.
- ✓ Rien d'important — un devis, une facture, un message client — ne part jamais sans que vous le voyiez 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, et ça n'approuvera pas le plan, ne signera pas le relevé de cotes et ne décidera pas si ce caisson passe — ça, c'est toujours vous et votre qualification. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratuitement après la tombée de la nuit.