

THE EVERYTHING · GUIDES DE TERRAIN POUR LES ARTISANS

Le Playbook du Charpentier IA

Comment mener une entreprise de charpente et de menuiserie à l'ère de l'IA — et gagner plus que des boîtes trois fois plus grosses que la tienne.

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE À PARTAGER

THE EVERYTHING

À lire en premier

Il y a dix ans, faire tourner une vraie entreprise de charpente, ça voulait dire embaucher quelqu'un au bureau, payer un comptable, et malgré tout métrer une terrasse à la lampe torche une fois les gosses couchés.

Aujourd'hui, un charpentier solo bien équipé décroche plus de chantiers, chiffre plus vite et se fait payer plus tôt qu'une boîte de bâtiment à douze camionnettes à l'autre bout de la ville — et il ne passe plus une seule soirée sur la paperasse.

Il n'est pas plus malin que toi. Il n'est pas meilleur charpentier. Et ce n'est vraiment pas un as de l'informatique — l'un des meilleurs qu'on ait vus chiffrait encore ses terrasses au crayon sur un bloc-notes il y a deux ans. Il a juste compris une chose avant tout le monde : **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 avec le client.

Voici le playbook de sa méthode. Pas de « 50 prompts à recopier ». 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 charpentiers juste avant le déclic. Les histoires ici sont de vrais artisans et de vraies petites entreprises avec qui on travaille — noms retirés, chiffres conservés. Lis-le du début à la fin et tu mèneras une entreprise de bâtiment plus carrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même sans jamais dépenser un euro en logiciel.

UN MOT FRANC SUR TA RESPONSABILITÉ

Rien ici ne réceptionne un chantier, ne certifie que l'ouvrage est conforme aux plans, ni ne remplace le jugement d'un artisan qualifié. Ça porte l'*administratif*. L'ouvrage — et la responsabilité qu'il soit bien fait et sans malfaçon, ta garantie décennale engagée — reste à toi, du début à la fin.

Au sommaire

01 Le nouveau terrain de jeu

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

02 Penser IA d'abord

Arrête de greffer l'IA sur tes vieilles habitudes. Redessine l'entreprise, l'IA touchant tout en premier.

03 Ne plus jamais rater un chantier

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

04 Chiffrer avant de quitter le chantier

L'IA monte le métré à partir de tes mots et de tes prix. Tu vérifies et tu envoies.

05 Se faire payer sans la relance gênante

L'argent sur le compte en 7 jours, pas en 47 — sans un seul SMS de relance embarrassant.

06 La boîte mail qui se gère seule

Triée, pré-rédigée, et l'œil sur ton argent — lue à voix haute pendant la route, même.

07 Ton bureau administratif numérique

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

08 Avoir l'air deux fois plus gros que tu ne l'es

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

09 La bascule en 30 jours

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



L'audit des fuites en 2 minutes

Repère exactement où ton entreprise perd de l'argent — et par quoi commencer.

01

CHAPITRE UN

Le nouveau terrain de jeu

Un particulier qui regarde sa terrasse pourrie ne peut pas savoir si tu es un bon charpentier. Pas là, comme ça. Il te juge sur ce qu'il voit — et c'est là que la plupart des charpentiers perdent en silence des chantiers qu'ils avaient dans la poche.

Quand quelqu'un décide qu'il est enfin temps de refaire la terrasse, l'extension, ou de réparer la porte qui ne ferme plus, il n'appelle pas un seul charpentier. Il en appelle cinq, pris en haut de la liste Google, et le chantier va à celui qui réussit trois choses en premier :

1

As-tu vraiment décroché — ou rappelé aussitôt ?

Le chantier de pergola va au premier charpentier qui répond, pas au meilleur. Ça tombe sur le répondeur et c'est perdu avant même d'avoir métré quoi que ce soit.

2

Le devis est-il arrivé vite, et avait-il de l'allure ?

Un devis propre et détaillé pour la terrasse dans la journée bat un chiffre griffonné au dos d'une carte de visite la semaine d'après — à tous les coups.

3

Était-ce simple de traiter avec toi ?

Des points clairs, aucune relance à faire, pas de « désolé, j'ai oublié de l'envoyer ». Le facile-à-vivre remporte la rénovation complète après le petit dépannage de porte.

Tu remarques ce qu'aucun de ces points ne concerne ? Ton niveau comme charpentier. Les trois portent sur **l'administratif et la communication** — exactement ce que tu détestes et pour quoi tu n'as jamais le temps en fin de journée sur le chantier.

Et voilà ce que personne ne te dit : l'autre côté de la table tourne déjà à l'IA. Les gros constructeurs passent leurs appels d'offres dedans. Les boîtes de maisons en série chiffrent un métré entier en quelques minutes. L'assureur passe chaque ligne de ta facture de remise en état au crible de son barème à la seconde où tu la téléverses. 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* toi ou *contre* toi.

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. Toi, tu décides un mardi et tu tournes le vendredi. Le terrain vient de basculer : le petit charpentier rapide et bien organisé peut désormais avoir l'allure et le rendement d'une grande entreprise du bâtiment — sans les frais de structure de la grande.

« Mais je ne suis pas informaticien »

Ceux qui réussissent le mieux là-dedans ne le sont pas non plus. L'un des plus rapides à adopter qu'on ait vus est un artisan avec 26 ans de métier qui n'a touché un ordinateur que depuis trois ans. Ses mots : « *T'inquiète pas de l'orthographe. T'inquiète pas de la grammaire.* » Si tu sais envoyer un SMS ou laisser un message vocal, tu sais faire tourner tout ce playbook. Être bon au clavier, c'était l'ancienne exigence. Savoir *dire* ce que tu veux, c'est la nouvelle — et les charpentiers sont déjà bons à ça.

300–1 000 €
+ par mois

C'est ce que facture la plupart des logiciels de gestion de chantier et de chiffrage pour artisans — et ils te font *encore* taper et faire le métré. Un patron qu'on connaît payait mille euros par mois, parfois trois, pour un logiciel que son équipe utilisait à peine. Garde ce chiffre en tête : tout ce playbook remplace cette dépense, ou la rend rentable.

Les boîtes trois fois plus grosses que toi sont lentes parce qu'elles sont grosses. C'est ta brèche. Ce playbook, c'est comment t'y engouffrer.

02

CHAPITRE DEUX

Penser IA d'abord

Avant de toucher au moindre outil, il faut corriger ta façon de voir la chose — car la plus grosse erreur n'est pas d'acheter le mauvais logiciel. C'est de greffer l'IA sur ta vieille méthode et de s'étonner que rien ne change.

Chaque process de ton entreprise reposait sur une seule hypothèse : un humain doit faire chaque étape. Quelqu'un répond au téléphone. Quelqu'un fait le métré et tape le devis. Quelqu'un relance la situation de travaux. Quelqu'un classe les attestations et les plans. Toute ta journée est bâtie sur cette hypothèse — et cette hypothèse vient de mourir.

N'automatise pas ton vieux process. **Redessine-le** — l'IA touchant tout en premier, toi supervisant. Trois basculements d'état d'esprit, tous appris auprès d'une vraie entreprise artisanale avec qui on travaille :

Bascule un — délègue des résultats, pas des étapes

Arrête de penser « sur quels boutons je clique ». Tu parles maintenant à ton entreprise comme tu parlerais à un bon second : dis le résultat, laisse-la trouver les étapes. Un patron a annulé une facture, l'a réémise au prorata et a écrit au client en le disant exactement comme ça, en une phrase. Un autre achète ses matériaux en envoyant un seul message depuis le comptoir du négoce — « *je suis au négoce de bois, je prends les poutres LVL et les sabots de solive pour la terrasse Martin* » — et le bon de commande, la dépense et la compta se rangent tout seuls. Ses mots : « *C'est un seul SMS qui brasse un paquet de données.* »

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

Ancienne méthode : tu fais le travail, un outil aide peut-être. Nouvelle méthode : l'IA fait le premier jet de tout, et toi tu valides, ajustes ou tranches. Le devis est rédigé avant que tu t'assoies. La réponse est écrite avant que tu ouvres le mail. L'appel est décroché avant que tu redescendes du toit. Un client décrit la routine : « *Neuf fois sur dix c'est parfait. Tu fais juste — ouais, envoie.* » Ton boulot se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de saisie. (Et non — tu ne lâches pas les clés dès le premier jour. Elle demande la permission pour tout au début, surtout pour l'argent. Tu desserres la laisse à mesure qu'elle le mérite — Chapitre 9.)

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel classique, tu corriges la même erreur à vie. Avec l'IA, tu la corriges une fois. Un charpentier lui dit qu'un devis de terrasse standard inclut la visserie de solivage et de poutre, le garde-corps et le béton des plots — elle répond : « *Je m'en souviendrai à partir de maintenant.* » Et elle le fait. Corrige « *pin* » en « *ipé* » pour le platelage d'un client précis, et elle ne se trompe plus jamais. Chaque correction compose. Six mois plus tard, elle chiffre comme toi, écrit comme toi et connaît tes règles — parce que tu les lui as apprises, une fois.

L'exercice de ré-imagination

Parcours ton entreprise et pose une seule question sur chaque interaction : « *À quoi ça ressemblerait si l'IA le touchait en premier ?* »

INTERACTION	L'ANCIENNE MÉTHODE	IA D'ABORD
Un client appelle pour chiffrer une terrasse	Répondeur. Chantier perdu au profit de qui a répondu.	Décroché, noté, rendez-vous de métré posé — devis rédigé avant le petit-déj.
Une livraison de bois arrive avec un colis en moins	Tu le vois jeudi, tu relances vendredi, tu oublies lundi.	Signalé le jour de la livraison, relancé tout seul — tu n'en entends parler que s'ils ne corrigent pas.
La mise à jour de tarif du négoce tombe	Noyée sous 200 mails. Vieux prix sur ton prochain devis.	Extraite, appliquée à tes prix — une ligne : « le bois de charpente a pris sur six références. »
Un chantier se termine	Facture « ce soir ». Avis jamais demandé.	Facture envoyée depuis la camionnette. Avis demandé pendant qu'ils sont ravis. Prochain chantier repéré.

Chaque chapitre à partir d'ici, c'est juste cet exercice appliqué à une partie de ton entreprise. Tu ne deviens pas un employé de bureau. Tu deviens le patron d'une entreprise qui tourne autour de toi.

03

CHAPITRE TROIS

Ne plus jamais rater un chantier

Commençons par la fuite qui te coûte le plus et te fait le moins mal — parce que tu ne vois jamais la facture.

Les charpentiers sont catastrophiques là-dessus, et tu le sais. Tu es sur un toit à clouer une charpente, ou les deux mains sur la scie à onglet avec l'aspirateur qui hurle, le téléphone qui vibre dans la ceinture porte-outils. Ça sonne dans le vide. Cet appelant — une terrasse, une pergola, un parquet à poser sur toute une maison, une extension qui vaut vraiment de l'argent — appelle le charpentier suivant sur la liste. Perdu.

30 000 €
+ par an, invisibles

Disons que tu rates quatre appels par semaine (la plupart des charpentiers débordés en ratent plus). Disons qu'un sur trois était du vrai travail. Un chantier de charpente pèse plus lourd qu'un simple dépannage — une terrasse, un agencement, une série de placards, ça fait vite quatre chiffres. Ça fait à peu près un bon chantier par semaine qui file droit vers celui qui a décroché ensuite. Tu ne le sens jamais, parce que tu n'as jamais su que le téléphone avait sonné. (À titre indicatif — mais fais tes propres calculs et ça piquera.)

Et le pire : le client qui t'appelle ne laisse pas de message. Il appelle le suivant. **Le répondeur, c'est le cimetière des chantiers.** L'ancienne solution, c'était « décrocher plus d'appels ». La solution IA d'abord va plus loin — parce qu'un appel, c'est en fait deux problèmes, et la plupart des charpentiers ne pensent qu'au premier.

Problème un — l'appel que tu n'as pas pu prendre

Tu es en haut d'une échelle à poser la sous-face, à monter une ossature, ou au volant avec une remorque de bois derrière toi. Une standardiste IA répond au nom de ton entreprise, 24h/24, sonne normal au téléphone, note les détails du chantier — *quoi* (terrasse, pergola, parquet, portes et plinthes, une extension), *où*, et *quelle taille* — pose le métré dans ton agenda, remonte les urgences de mise en sécurité en tête, et t'envoie un résumé par SMS avant que tu redescendes. Elle ne prend pas de pause casse-croûte, ne tombe pas malade, et coûte une fraction d'une personne.

Problème deux — l'appel que tu as pris, et à moitié oublié

Sois honnête : combien de fois as-tu dit « *ouais, je te fais un prix pour la pergola pour jeudi* » depuis le siège conducteur — et au chantier suivant c'est envolé ? Tu n'es pas désorganisé. Tu es débordé, et ta tête est ton système de classement. C'est là que l'IA d'abord change ce qu'est même un téléphone :

- **Chaque appel est capté.** Enregistré, transcrit, classé sur le chantier. Six semaines plus tard, quand le client dit « mais vous aviez dit que l'huile de terrasse était comprise », tu peux vérifier ce qui a vraiment été dit.
- **Les promesses ressortent toutes seules.** « Devis pour jeudi. » « Appeler le négoce pour le délai sur l'ipé. » Extraites de la conversation — tu ne notes rien, parce que tu conduisais.
- **Les promesses te relancent.** Jeudi matin : « Tu as dit à David qu'il aurait son prix de pergola aujourd'hui — je le mets en route ? » La relance que tes concurrents n'envoient jamais se fait maintenant à chaque fois.
- **Et si elle a ce qu'il faut, le travail se lance tout seul.** L'appel a capté le chantier, l'adresse, l'ampleur — donc le devis n'est pas un pense-bête sur une liste, c'est un brouillon qui t'attend quand tu te gares.

Ce sur quoi insister — quelle que soit ta solution

- ✓ Chaque appel décroché au nom de ton entreprise — y compris à 18h, y compris le samedi.
- ✓ Une transcription cherchable de chaque appel — « qu'est-ce qu'on avait convenu pour le garde-corps ? »
- ✓ Les promesses atterrissent quelque part qui te relance — pas un carnet, pas ta mémoire.
- ✓ Les détails du chantier issus de l'appel coulent dans le dossier — pas re-tapés trois fois.

LA VERSION À FAIRE SOI-MÊME

Renvoie ton numéro vers une permanence téléphonique avec un script serré — nom, commune, ce qu'ils veulent, « il rappelle cet après-midi ». Et dicte-toi tes promesses en mémo 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 toute l'exigence — décroché, transcrit, promesses relancées, devis rédigé depuis l'appel. Dans tous les cas : ne laisse jamais un appel — ou une promesse — tomber par terre.

04

CHAPITRE QUATRE

Chiffrer avant de quitter le chantier

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

Voilà ce qui se passe vraiment. Tu métrés la terrasse, tu dis « je vous l'envoie ce soir » — puis tu rentres crevé, il faut nourrir les gosses, et le métré se fait à 21h30. Ou demain. Ou jeudi. Pendant ce temps, le client a reçu deux autres devis le jour même où il t'a vu.

La vitesse

gagne les devis

Pas le prix. La vitesse. Le charpentier dont le devis atterrit pendant que le client est encore debout dans son jardin en emporte une part hallucinante — même quand il est plus cher. Un devis rapide et pro signale la seule chose que le client veut : ce gars a de l'organisation et il viendra vraiment.

Le vieux conseil, c'était « utilise des modèles, chiffre depuis ton téléphone ». Oublie ça. Chiffrer en IA d'abord, ça veut dire **l'IA monte le métré. Toi tu le vérifies**. Voilà ce que ça donne dans une vraie entreprise de bâtiment aujourd'hui.

- **Tu parles, elle construit.** Parcours le chantier, dicte ce que tu vois — « *18 mètres carrés de platelage ipé sur solives et poutres en pin traité à 450 d'entraxe, neuf plots de fondation, une marche vers la pelouse, garde-corps côté haut, deux jours plus les matériaux* » — et elle transforme ça en un devis chiffré, détaillé, professionnel, sur ton modèle.
- **Elle chiffre depuis TON historique.** Donne-lui tes anciens devis et elle apprend tes prix, tes marges, tes tarifs au mètre linéaire et au mètre carré. Des prix différents pour une entreprise à qui tu sous-traites et pour un particulier ponctuel ? Elle les garde bien distincts.
- **Elle connaît tes règles — parce que tu les lui as apprises une fois.** Ce que « fourni et posé » inclut sur tes chantiers, tes prestations standard de terrasse et de pergola, ta marge de chute sur le bois. Apprends-lui comme à un apprenti ; contrairement à un apprenti, elle n'oublie jamais.
- **Elle rattrape ce que tu as oublié.** Une vraie entreprise artisanale a rentré un compte rendu 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 21h30 pour oublier la visserie ou le passage à la déchèterie. C'est tout l'intérêt.
- **Elle peut même aller chercher les prix.** Pas sûr du tarif du jour sur une longueur de LVL ou une plaque de contreplaqué structural ? Elle vérifie chez le négoce et l'insère — tu corriges si elle a pris le mauvais classement, et elle s'en souvient à jamais.

2–3 jours

→ une demi-journée

Un artisan avec qui on travaille — 26 ans de métier, touche à peine 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.* » Le chiffrage est ressorti « quasiment au niveau » de ses propres chiffres, parce qu'elle a appris de ses anciens devis.

Puis le passage que tout le monde saute — **la relance**. Un message, deux jours plus tard : « *Je vérifie juste que vous avez bien reçu le prix pour la terrasse — content de vous l'expliquer.* » Ce seul message gagne plus de chantiers que baisser ton prix n'en gagnera jamais, parce que la plupart des concurrents ne l'envoient jamais. Sur une terrasse ou une rénovation, le client pèse une vraie somme, et un coup de pouce discret au bon moment suffit souvent à le faire pencher de ton côté. En IA d'abord, la relance n'est pas une habitude à prendre. C'est une chose qui arrive, tout simplement.

LE SUJET, CE N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est l'exigence : le jour même, professionnel, chiffré depuis tes propres chiffres, relancé. Un charpentier avec un bloc-notes qui tient cette exigence bat un charpentier avec une appli qui ne la tient pas. L'IA rend juste l'exigence sans effort.

05

CHAPITRE CINQ

Se faire payer sans la relance gênante

Tu as fait le boulot. Maintenant il faut récupérer l'argent — ce qui, pour la plupart des charpentiers, est un deuxième métier 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 oublient, et tu te sens bizarre de les harceler. Alors l'argent reste dehors pendant que tu finances une remorque pleine de bois sur ta carte. Sur les gros chantiers, c'est de la vraie trésorerie qui saigne.

La relance est un problème de **système**, pas de personnes. Corrige le système et tu n'as plus jamais la conversation gênante — ni à envoyer ce SMS embarrassant « je reviens juste vers toi pour la facture ».

Le système qui te fait payer en une semaine

1

Facture dès que le chantier est fini — ou appelle le stade

Chaque jour d'attente est un jour ajouté avant le paiement. En IA d'abord, c'est une phrase depuis la camionnette : « facture la terrasse Wilson. » Les postes viennent du devis, tes conditions, leur mail. Sur les gros chantiers, elle rédige la situation de travaux pour le stade atteint — hors d'eau, hors d'air, second œuvre — pour que tu appelles au fil de l'eau, pas à la fin amère.

2

Rends le paiement bêtement facile

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

3

Automatise les rappels courtois

Un rappel amical à J+3, J+7 et J+14 — tout seul, pour que tu ne l'envoies jamais. Puis un relevé mensuel, et une alerte à toi uniquement quand quelqu'un est vraiment en retard. Ça vaut des milliers en trésorerie.

4

Monte le ton seulement s'il le faut

La plupart paient au rappel un ou deux. Le rare traînard reçoit un message plus ferme — toujours professionnel. Tu restes le gentil du début à la fin.

Et parce que l'argent, c'est l'argent : c'est le seul endroit où tu gardes l'IA en laisse courte au début. Elle rédige, tu valides, à chaque fois — jusqu'à l'avoir vue avoir raison pendant un mois et lui dire d'arrêter de demander.

06

CHAPITRE SIX

La boîte mail qui se gère seule

Ta boîte mail, c'est là où l'argent fuit en silence et où le stress s'infiltré.

Relevés du négoce, questions de clients, commandes de matériaux, mises à jour de tarifs, l'entreprise qui relance un avenant, les plans et les détails de l'ingénieur béton pour le prochain chantier — le tout mélangé aux pubs, le tout arrivant pendant que tu as les bras dans un agencement. Un responsable de magasin avec qui on travaille a démarré avec un arriéré de 24 000 mails : « *Je lisais un mail, il se perdait. Je n'arrivais même plus à le retrouver.* »

Le problème n'est pas le trop-plein de mails. C'est que l'important et le bruit se ressemblent tant que tu ne t'arrêtes pas pour tout lire — et tu n'as pas le temps. En IA d'abord, la boîte mail devient une chose déjà traitée le temps que tu la regardes :

- **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en tête, marqués du pourquoi — « celui-ci, c'est l'avenant que l'entreprise doit faire signer avant vendredi ». Les curieux sont filtrés avant de te coûter une pensée.
- **Pré-rédigée.** Les réponses courantes — « oui, on fait des terrasses et des pergolas », « on est complet jusqu'à la fin du mois », « voici un prix approximatif » — écrites et prêtes. Tu jettes un œil, ajustes, envoies.
- **Répondue à la demande.** Ce même responsable demande maintenant juste : « c'est quoi la dernière mise à jour de prix du négoce ? » — et elle trouve la plus récente instantanément, en reliant même un fabricant au distributeur qui répond sous un autre nom.

LE TRUC QUE PERSONNE N'ATTEND — ELLE PROTÈGE TON ARGENT

Parce que l'IA lit tout, elle repère des choses. Une entreprise : « *Elle m'a déjà évité des milliers en produits mal commandés — elle a dit, attends, vu tes chantiers passés tu veux plutôt celui-là.* » Commande le mauvais classement de bois structurel ou la mauvaise plaque et c'est ton argent à la benne. Un autre a eu un fournisseur qui a facturé par erreur avec 50 % d'écart — signalé tout seul avant paiement.

Le sujet, 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

Ton bureau administratif numérique

Chaque entreprise de charpente a un responsable de bureau. Dans la plupart, c'est toi — qui le fais mal à 22h, parce qu'il n'y a personne d'autre.

+20 chantiers
en une semaine

La personne administrative d'une équipe de bâtiment est partie une semaine en congé. Le patron : « *On ne l'a pas eue au bureau de la semaine, et ça nous a aidés à faire son boulot — et on a eu sans doute une vingtaine de chantiers en plus cette semaine-là.* » Pas survivre à la semaine. Leur plus grosse semaine.

Le boulot du responsable de bureau, c'est le tissu conjonctif : ce qu'il y a aujourd'hui, sur quel chantier tu es et quand, où sont les photos de la terrasse Henderson, où est ce détail de l'ingénieur, les fermettes ont-elles été commandées, l'électricien est-il calé pour le passage des gaines avant que tu fasses les cloisons. Tu n'as pas besoin d'embaucher cette personne. Tu as besoin du système que cette personne ferait tourner.

Le point du matin

Avant de tourner la clé : les chantiers du jour dans l'ordre, qui relancer pour un paiement, ce qui attend des matériaux ou une livraison, quels corps de métier passent sur quel chantier, et la seule chose qui te mordra si tu l'oublies. Deux minutes avec un café — et ton équipe le sait aussi.

Des dossiers de chantier qui se montent seuls

Chaque photo, devis, facture et note de chantier s'attache tout seul au bon dossier — donc quand le client rappelle huit mois plus tard à propos de la même terrasse, tout l'historique est là, pas éparpillé entre ta pellicule photo et trois fils de SMS.

La paperasse sans la corvée

La paperasse qui vient avec le métier — les plans et les détails de l'ingénieur, les dates de permis et d'inspection, le PV d'étanchéité du support en pièce humide, les attestations de bois et de produits — se fait réclamer, capter sur le dossier, et garder là où tu peux vraiment la retrouver quand le contrôleur demande. Jamais inventée à ta place, et jamais un substitut à ta propre réception qualifiée de l'ouvrage — juste empêchée de disparaître.

Si ce n'est pas dans le système, ça n'existe pas — pour que ta tête puisse tenir l'ouvrage au lieu de la paperasse.

08

CHAPITRE HUIT

Avoir l'air deux fois plus gros que tu ne l'es

Voici un secret sur lequel les grosses boîtes comptent que tu ignores : « avoir l'air professionnel », c'est surtout de la présentation — et la présentation est désormais quasiment gratuite.

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

La roue de la recommandation — exprès, pas par hasard

- F** **Fidéliser** — rends tout le chantier simple et clair, pour qu'ils te reprennent sans même y réfléchir.
- A** **Avis** — demande l'avis Google au moment où ils sont le plus contents, juste après avoir arpenté la terrasse finie, automatiquement, avec le lien. Les avis te gagnent les dix prochains chantiers pendant que tu dors.
- R** **Recommander** — les clients contents recommandent si tu le rends facile et le leur rappelles. « Vous connaissez quelqu'un qui cherche une terrasse ou une rénovation ? On s'occuperait d'eux comme on s'est occupés de vous. »
- R** **Revendre** — la pergola qu'ils ont dit vouloir l'été prochain ; les placards pour la chambre d'amis — c'est dans la transcription de l'appel, souviens-toi. 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 la chose barbante 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.

COMMENCE AUJOURD'HUI — MÊME SANS AUCUNE TECHNO

Demande à chaque client content un avis avant de remballer la camionnette, et envoie de belles photos avant-après avec chaque facture. Une terrasse ou une rénovation, ça se photographie à merveille — sers-t'en. La roue se moque de la manière dont on la tourne. Elle a juste besoin qu'on la tourne.

09

CHAPITRE NEUF

La bascule en 30 jours

Tout ce qui précède marche. La raison pour laquelle la plupart des charpentiers n'y arrivent pas, c'est qu'ils tentent tout 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 — Colmate la plus grosse fuite : le téléphone

Chaque appel décroché, chaque appel capté, promesses extraites toutes seules. Celle-ci commence à rentabiliser tout l'exercice tout de suite, et c'est celle que tu sentiras en premier.

2

Semaine 2 — Répare le chiffrage

L'IA rédige le métré depuis ta dictée et tes prix passés ; tu corriges — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Devis le jour même, avec la relance à deux jours. Regarde ton taux de réussite grimper.

3

Semaine 3 — Répare le paiement

Facture dès chantier fini, situations de travaux sur les gros chantiers, paiement facile, rappels automatiques — toi validant tout ce qui touche à l'argent tant qu'elle n'a pas mérité la laisse. La semaine où ton solde bancaire commence à changer de tête.

4

Semaine 4 — Passe la main sur l'administratif

Boîte mail triée et pré-rédigée, point du matin en route, dossiers de chantier qui se montent seuls, avis demandés tout seuls.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un seul process, ça ne fait jamais grand-chose. Un seul process automatisé fait hausser les épaules. Trois, c'est là que se produit le moment « punaise ! » — parce que c'est là que les pièces commencent 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 pour devenir un système.

La jauge de confiance — comment passer la main sans y perdre le sommeil

Tu ne confies pas la camionnette et la belle scie à un nouvel apprenti le premier jour. Pareil ici :

1

Semaines 1–2 : elle demande pour tout

Chaque brouillon de mail, chaque facture — « voilà ce que j'enverrais, d'accord ? » Tu valides, corriges, enseignes.

2

Semaines 3–4 : elle demande pour l'important

Les réponses courantes partent direct ; l'argent et les nouveaux clients passent encore par ton feu vert.

3

À partir du mois deux : elle demande pour les exceptions

Tu l'as vue avoir raison pendant des semaines. Maintenant elle tourne, et tu reçois le point du matin et les alertes. Tu es toujours le patron — tu as juste cessé d'être le goulot d'étranglement.

Les erreurs qui font abandonner de bons charpentiers avant le déclic

- **Faire les quatre semaines d'un coup.** Ne le fais pas. Une par semaine. Chacune engrange une victoire avant d'ajouter la suivante.
- **Greffer l'IA sur l'ancien process.** Si tu tapes encore chaque métré dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA d'« aider », tu es passé à côté. Redessine le process (Chapitre 2).
- **La traiter comme un logiciel plutôt que comme un employé.** Un logiciel, tu le configures une fois et tu le maudis pour toujours. Elle, tu l'enseignes — et elle s'améliore chaque semaine. Les artisans qui en tirent le plus lui parlent toute la journée, comme à leur meilleur second.
- **Attendre le parfait.** Un système bancal qui tourne aujourd'hui bat un système parfait que tu mettras en place « quand ça se calmera ». Ça ne se calme jamais.



AVANT DE REPOSER CE GUIDE

L'audit des fuites en 2 minutes

Sois honnête. Coche celles qui sont vraies en ce moment.

- ☐ Je rate 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 devis ou un rappel à quelqu'un ce mois-ci — et oublié jusqu'à ce qu'il me relance.
- ☐ Mes devis partent « ce soir » plus souvent que « sur place ».
- ☐ Je ne relance pas toujours après avoir envoyé un devis.
- ☐ Mes factures mettent plus de deux semaines à être payées.
- ☐ J'ai envoyé un SMS gênant « je reviens vers toi pour la facture » le mois dernier.
- ☐ Ma boîte mail me stresse, et l'important finit enterré.
- ☐ Si un client appelait à propos d'une terrasse de l'an dernier, il me faudrait un moment pour retrouver les détails.
- ☐ Je ne demande pas un avis à chaque client content.
- ☐ Mes plans, permis et attestations vivent dans une boîte à gants, une console de camionnette et trois fils de SMS.

0-2

Navire bien tenu. Quelques réglages et tu voles.

3-6

Tu perds du vrai argent dans la moitié barbante — et tout se répare. Commence par la Semaine 1.

7+

Là, tu fais un deuxième boulot gratuit chaque semaine. Bonne nouvelle : c'est exactement ce qui est le plus facile à réparer maintenant.

Quel que soit ton score — ta plus grosse croix est ta plus grosse opportunité. Commence là.

Tu veux qu'on te le mette en place ?

Tout ce qui est dans ce playbook, tu peux le construire toi-même — et tu devrais, si tu as le temps et la patience. Beaucoup le font. Si tu préfères que ce soit simplement fait — l'IA qui répond à ton téléphone, capte chaque promesse, monte tes devis, relance tes factures et fait tourner ton administratif, tout en un, à l'œuvre dans ton entreprise de charpente 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 tu l'aies vu d'abord.
- ✓ Ça vit dans Microsoft Teams et les outils que tu utilises déjà.

Vois-le à l'œuvre sur tes propres chantiers sur the-everything-app.com — pas de carte bancaire pour regarder.

Note honnête : ça ne réparera pas une entreprise cassée, et ça ne prendra pas les décisions de construction ni ne réceptionnera l'ouvrage — ça, c'est toujours toi et ta responsabilité. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que tu fais gratuitement après la tombée de la nuit.