

THE EVERYTHING · GUIDES DE TERRAIN POUR LES ARTISANS

Le Guide **IA** du Bétonneur

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

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLA-BLA · LIBRE DE PARTAGE

THE EVERYTHING

À lire en premier

Il y a dix ans, mener une vraie entreprise de béton, ça voulait dire embaucher quelqu'un au bureau, payer un comptable, et sortir quand même le métré d'une allée à la table de la cuisine une fois les enfants couchés.

Aujourd'hui, un bétonneur seul, bien outillé, décroche plus de chantiers, chiffre plus vite et se fait payer plus tôt qu'une boîte à six fourgons de l'autre côté 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 bétonneur. Et ce n'est certainement pas un type d'ordinateurs — un des meilleurs qu'on ait vus chiffrait encore ses allées sur un carnet et un crayon dans le fourgon il y a deux ans. Il a juste compris une chose avant les autres : **la moitié chiante du métier — les appels, les devis, les métrés, les factures, les relances, le classement — peut maintenant se faire toute seule.** Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur le chantier, et sur le client.

Voici le guide de comment il fait. Pas de "50 prompts à copier". Pas de baratin techno. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font abandonner de bons bétonneurs juste avant que ça prenne. 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 de béton plus serrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même sans dépenser un euro en logiciel.

UN MOT FRANC SUR VOTRE RESPONSABILITÉ

Rien ici ne réceptionne une dalle, ne certifie qu'un coulage répond à ce que l'ingénieur a prescrit, ni ne remplace le jugement d'un bétonneur qualifié. L'IA porte l'*administratif*. Le béton — sa tenue, le fait que l'acier, l'enrobage et la formulation soient ce que l'ingénieur a demandé, et la responsabilité que ce soit bien fait, ainsi que la qualification et la garantie décennale sous lesquelles c'est coulé — reste la vôtre, 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 coller de l'IA sur les vieilles habitudes. Redessinez la boîte avec l'IA qui touche tout en premier.

03 Ne Plus Jamais Louper un Chantier

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

04 Chiffrez Avant de Quitter l'Allée

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

05 Se Faire Payer Sans la Relance Gênante

L'argent en banque en 7 jours, pas en 47 — sans un seul SMS de relance qui fait mal.

06 La Boîte Mail Qui Se Gère Seule

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

07 Votre Secrétaire Général Numérique

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

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, la molette de confiance, et pourquoi trois processus battent un seul.



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 sur une allée fissurée et affaissée ne peut pas savoir si vous êtes un bon bétonneur. Pas debout là. Il vous juge sur ce qu'il voit — et c'est là que la plupart des bétonneurs perdent en silence du travail qu'ils avaient gagné.

Quand quelqu'un décide qu'il est enfin temps de faire l'allée, la dalle de l'abri de jardin ou la terrasse dont il parle depuis trois étés, il n'appelle pas un bétonneur. Il en appelle cinq, en haut de la liste Google, et le chantier va à celui qui réussit trois choses en premier :

1

Avez-vous décroché — ou rappelé tout de suite ?

L'allée va au premier bétonneur qui répond, pas au meilleur. Si ça sonne jusqu'au répondeur, c'est perdu avant même que vous ayez vu le terrain.

2

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

Un devis propre pour l'allée dans la journée — mètres carrés, épaisseur, finition, préparation, tout détaillé — bat un chiffre griffonné au dos d'une carte de visite la semaine prochaine. À chaque fois.

3

Était-ce simple de traiter avec vous ?

Des dates claires, une réponse franche quand la météo décale le coulage, pas besoin de courir après vous. Le facile-à-vivre décroche la dalle de l'abri et l'allée derrière après la petite terrasse.

Vous avez vu ce dont aucune des trois ne parle ? De la qualité de votre travail. Personne ne vous a appelé parce que vos pentes sont justes et vos finitions plates. Les trois sont de l'**administratif et de la communication** — exactement ce que vous détestez et pour quoi vous n'avez jamais le temps après une journée de chantier.

Et voilà ce que personne ne vous dit : l'autre côté de la table tourne déjà à l'IA. Les gros du génie civil passent leurs appels d'offres dedans. Les constructeurs de maisons en série chiffrent tout un lot de fondations en quelques minutes. L'économiste du promoteur vérifie chaque ligne de votre avenant contre ses prix à la seconde où vous le déposez. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans le béton — elle y est déjà. La question, c'est si elle travaille *pour* vous ou *contre* vous.

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

"Mais je ne suis pas un type d'ordinateurs"

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

300–1 000
€+ par mois

Ce que facture la plupart des logiciels de gestion et de chiffrage du bâtiment — et il vous fait *quand même* taper et sortir les mètres. 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 boîtes trois fois plus grosses que vous sont lentes parce qu'elles sont grosses. C'est votre ouverture. Ce guide, c'est la traverser.

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 n'est pas d'acheter le mauvais logiciel. C'est de coller de l'IA sur votre vieille façon de travailler et de s'étonner que rien n'ait changé.

Chaque processus de votre boîte a été bâti sur une idée : un humain doit faire chaque étape. Quelqu'un répond au téléphone. Quelqu'un sort le métré et tape le devis. Quelqu'un appelle la centrale pour réserver la toupie. Quelqu'un classe les bons de livraison et le plan de l'ingénieur. Toute votre journée est construite autour de cette idée — et cette idée vient de mourir.

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

Bascule une — délégez des résultats, pas des étapes

Arrêtez de penser "sur quel bouton je clique". Vous parlez maintenant à votre boîte comme vous parleriez à un bon chef d'équipe : vous dites le résultat, il trouve les étapes. Un patron a annulé une facture, l'a réémise au prorata et a prévenu le client par mail en disant exactement ça, en une phrase. Un autre achète son matériel en envoyant un message depuis le comptoir — "*Je suis chez le négociant, je prends les treillis et les cales pour la dalle Mercier*" — et la commande, la dépense et la compta se rangent toutes seules. Ses mots : "*C'est un SMS qui fait un paquet de données.*"

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

Avant : vous faites le travail, un outil aide peut-être. Maintenant : l'IA fait le premier jet de tout, et vous validez, retouchez 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 quittiez la règle. Un client décrivait la routine : "*Neuf fois sur dix c'est parfait. Allez — oui, envoie.*" Votre travail se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de saisie. (Et non — vous ne lâchez pas les clés le premier jour. Au début elle demande la permission pour tout, surtout pour l'argent. Vous lâchez la bride à mesure qu'elle la mérite — Chapitre 9.)

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel normal, vous corrigez la même erreur pour toujours. Avec l'IA, vous la corrigez une fois. Un bétonneur lui dit qu'un devis d'allée standard comprend le terrassement et l'évacuation, les treillis et les cales, le coffrage et la découpe des joints — elle répond : *"Je m'en souviendrai à partir de maintenant."* Et elle le fait. Corrigez *"gris classique"* en *"béton désactivé"* pour un client précis, et elle ne se trompe plus jamais. Chaque correction s'accumule. 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 réinvention

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

INTERACTION	À L'ANCIENNE	IA D'ABORD
Un client appelle pour faire chiffrer une allée	Répondeur. Chantier perdu au profit de celui qui a décroché.	Décroché, capté, visite calée — devis rédigé avant le petit-déjeuner.
La centrale confirme le mauvais créneau de livraison	Vous le lisez à 21 h, ou jamais. L'équipe attend à 7 h une toupie réservée pour 11 h.	Recoupé avec le chantier dès que ça tombe — "ils vous ont mis à 11 h, vous aviez réservé 7 h". Régulé avant que l'équipe parte de chez elle.
La mise à jour des tarifs du fournisseur arrive	Enterrée sous 200 mails. Vieux prix sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos prix — une ligne : "le béton augmente sur trois de vos formulations."
Le chantier se termine	Facture "ce soir". Avis jamais demandé.	Facture envoyée depuis le fourgon. Avis demandé tant qu'ils sont ravis. Prochain chantier signalé.

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 Plus Jamais Louper un Chantier

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

Les bétonneurs sont catastrophiques là-dessus, et vous le savez. Pendant un coulage vous ne pouvez physiquement pas répondre au téléphone. Vous êtes à la règle, ou à la taloche à regarder ça tirer, gants aux mains, bottes dedans, et le béton n'attend pas que vous preniez un appel. Le téléphone est dans le fourgon. Ça sonne dans le vide. Celui qui appelait — une allée, une dalle d'abri, une terrasse, un dallage de maison entier avec du vrai argent dessus — appelle le bétonneur suivant sur la liste. Parti.

17 chantiers

par an, partis

Disons que vous loupez quatre appels par semaine. La plupart ne sont pas des clients — c'est la centrale, les gars de la pompe, le pelleteur, un fournisseur qui court après un bon. Alors disons **un par semaine** qui est vraiment quelqu'un qui veut du béton coulé : environ 50 vraies demandes par an. Les allées se mettent en concurrence à fond sur le prix, alors disons que vous n'en signez qu'une sur trois. Ça fait à peu près **17 chantiers par an** qui filent droit chez celui qui a décroché après vous. Vous ne le sentez jamais, parce que vous n'avez jamais su que le téléphone sonnait. (À titre d'exemple — mais faites vos propres chiffres et ça pique.)

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

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

Vous êtes dans le béton jusqu'aux genoux, en train de coffrer une dalle d'abri, ou vous remorquez la mini-pelle à la maison. Une réceptionniste IA décroche au nom de votre entreprise, 24h/24, sonne normal au téléphone, prend les infos du chantier — *quoi* (allée, dalle d'abri, chemin, terrasse, dallage de maison), *où*, *quelle surface*, quelle finition ils veulent, et si une toupie peut y accéder —, cale la visite dans votre agenda, remonte les urgents en haut, et vous envoie un résumé avant que vous ayez lavé les outils. 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 *"oui oui, je vous fais un prix pour l'allée avant jeudi"* depuis le siège conducteur — et au chantier suivant c'était parti ? Vous n'êtes pas désorganisé. Vous êtes débordé, et votre tête est votre classeur. C'est là que l'IA d'abord change ce qu'est un téléphone :

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

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

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

LA VERSION MAISON

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

LA VERSION CLÉ EN MAIN

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

04

CHAPITRE QUATRE

Chiffrez Avant de Quitter l'Allée

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

Voilà ce qui se passe vraiment. Vous faites le tour, vous arpentez l'allée, vous dites "je vous envoie ça ce soir" — puis vous rentrez lessivé, il faut faire manger les enfants, et le métré se fait à 21 h 30. Ou demain. Ou jeudi. Pendant ce temps le client a eu deux autres devis le jour même où il vous a vu.

Vitesse

gagne les devis

Pas le prix. La vitesse. Le bétonneur dont le devis arrive pendant que le client est encore debout sous le carport gagne une quantité choquante de fois — même quand il est plus cher. Un devis rapide et professionnel envoie le seul signal que le client veut : ce type-là tient sa boîte, et il viendra le jour qu'il a annoncé.

L'ancien conseil était "utilisez des modèles, chiffrez depuis le téléphone". Oubliez ça. Chiffrer en IA d'abord, ça veut dire que **l'IA construit le métré. Vous, vous le vérifiez.** Voilà à quoi ça ressemble aujourd'hui dans une vraie entreprise de béton.

- **Vous parlez, elle construit.** Faites le tour, dictez ce que vous voyez — *"quatre-vingt-dix mètres carrés d'allée, dix centimètres d'épaisseur, treillis sur cales, finition béton désactivé, environ trente centimètres de remblai pour rattraper jusqu'à la porte, la toupie ne passe pas sur le côté donc c'est à la pompe, ça coupe l'aire de retournement, deux jours"* — et elle transforme ça en un devis chiffré, détaillé, professionnel, sur votre modèle.
- **Elle chiffre depuis VOTRE historique.** Donnez-lui vos anciens devis et elle apprend vos prix — votre prix au mètre carré selon l'épaisseur et la finition, votre préparation, vos marges. Des prix différents pour un constructeur pour qui vous sous-traitez et pour un particulier isolé ? Elle les garde séparés.
- **Elle connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises une fois.** Ce que "fourniture et pose" comprend sur vos chantiers, à partir de quand l'accès impose la pompe et ce que vous facturez pour ça, votre provision pour le remblai. Apprenez-lui comme à un apprenti de première année ; contrairement à un apprenti de première année, elle n'oublie jamais.
- **Elle rattrape ce que vous avez oublié.** Un vrai artisan lui a donné 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 21 h 30 et n'oublie pas la location de la pompe ou l'évacuation. C'est tout l'intérêt.
- **Elle peut même aller chercher les prix.** Vous ne savez pas où en est le prix du jour d'une formulation ou d'une journée de pompe ? Elle regarde chez le fournisseur et l'insère — vous corrigez si elle a pris la mauvaise résistance, et elle s'en souvient pour toujours.

2–3 jours

→ une demi-journée

Un artisan avec qui on travaille — le patron a 26 ans de chantier et 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 tombés "quasiment au même niveau" que les siens, parce qu'elle a appris de ses anciens devis.

Puis le truc que tout le monde saute — **la relance**. Un message, deux jours après : *"Je voulais juste vérifier que vous avez bien eu le prix pour l'allée — je peux vous le détailler si vous voulez."* Ce seul message décroche plus de chantiers que baisser vos prix ne le fera jamais, parce que la plupart des concurrents ne l'envoient jamais. Sur une allée ou une dalle, le client soupèse du vrai argent contre deux autres chiffres, et un petit coup de pouce discret au bon moment suffit souvent à le faire pencher chez vous. En IA d'abord, la relance n'est pas une habitude que vous construisez. C'est une chose qui se fait, point.

LE SUJET N'EST PAS LE LOGICIEL

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

05

CHAPITRE CINQ

Se Faire Payer Sans la Relance Gênante

Le travail est fait. Maintenant il faut aller chercher l'argent — ce qui, pour la plupart des bétonneurs, 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 son envoi. Pas parce que les clients ne veulent pas payer — la plupart oublient, et vous, ça vous gêne de les relancer. Alors l'argent reste dehors pendant que la facture de la centrale pour quarante mètres cubes de béton est déjà passée sur votre compte. Sur les gros chantiers, c'est de la vraie trésorerie qui se vide.

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

Le système qui vous fait payer en une semaine

1

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

Chaque jour d'attente est un jour de plus avant d'être payé. En IA d'abord, c'est une phrase depuis le fourgon : "facture l'allée Durand". Les lignes viennent du devis, vos conditions, son mail. Sur les gros chantiers, elle rédige la situation de l'étape atteinte — préparation et acier posés, coulé, fini — pour que vous appeliez au fur et à mesure, pas à la fin amère.

2

Rendez le paiement ridiculement simple

Un lien "payer maintenant" se fait payer plus vite que "voici mon RIB". Enlevez chaque étape entre l'envie de payer et le paiement fait.

3

Automatisez les rappels polis

Un rappel amical à J+3, J+7 et J+14 — automatique, donc vous ne l'envoyez 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 montez le ton que s'il le faut

La plupart paient au premier ou au deuxième rappel. Le rare traînard reçoit un message plus ferme — toujours professionnel. Vous restez le gentil jusqu'au bout.

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 Seule

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

Relevés de la centrale, bons de livraison, factures de location de pompe, questions de clients, mises à jour de tarifs, le constructeur qui court après une date de coulage, le plan de l'ingénieur pour le prochain chantier — tout mélangé avec de la pub, tout qui tombe pendant que vous êtes à la taloche et ne pouvez pas vous arrêter. Un responsable de magasin avec qui on travaille a démarré avec 24 000 mails en retard : "Je lisais un mail, il se perdait. Je n'arrivais même pas à le retrouver."

Le problème n'est pas qu'il y a trop de mails. C'est que l'important et le bruit sont identiques tant que vous ne vous arrêtez pas pour tout lire — et vous n'avez pas le temps. En IA d'abord, la boîte mail devient quelque chose de déjà traité au moment où vous la regardez :

- **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, marqués du pourquoi — "celui-là c'est le plan de dalle révisé que le constructeur veut vous faire chiffrer avant vendredi". Les touristes sont filtrés avant de vous coûter une pensée.
- **Rédigée.** Les réponses de routine — "oui, on fait du béton désactivé", "on est complets jusqu'à la fin du mois", "voici un ordre de prix au mètre carré" — écrites et en attente. Vous jetez un œil, retouchez, 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.

LA PARTIE QUE PERSONNE N'ATTEND — ELLE GARDE VOTRE ARGENT

Comme l'IA lit tout, elle attrape des choses. Une boîte : "Elle m'a déjà économisé des milliers en produits mal commandés — elle m'a dit : attendez, vu vos anciens chantiers vous voulez plutôt celui-ci." Commandez la mauvaise formulation ou le mauvais treillis et vous ne le découvrez qu'une fois que c'est dans le sol — et vous ne pouvez pas le ressortir. Chez un autre, un fournisseur a facturé par erreur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant paiement. Ça vaut le coup de recouper chaque bon avec ce que vous avez vraiment coulé.

Le sujet n'est pas une boîte mail plus intelligente. C'est qu'une vraie demande ne meure plus jamais au fond d'une pile de relevés de centrale.

07

CHAPITRE SEPT

Votre Secrétaire Général Numérique

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

+20

chantiers en une semaine

Chez un artisan, l'assistante est partie 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 dû avoir 20 chantiers de plus qui sont rentrés cette semaine." Pas survivre à la semaine. Leur meilleure semaine.

Le boulot du secrétaire général, c'est le tissu conjonctif : ce qu'il y a aujourd'hui, sur quel chantier vous êtes et à quelle heure, est-ce que la toupie est réservée et pour quand, est-ce que la pompe est confirmée, est-ce que l'acier est posé, où sont les photos de la dalle Mercier, où est ce plan de l'ingénieur. Et quand la météo tourne et que le coulage de jeudi doit bouger — ce n'est pas un coup de fil, c'en est trois : la centrale, la pompe et l'équipe. 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 tourner la clé : le coulage du jour et l'heure d'arrivée de la toupie, si la pompe est confirmée, qui est sur quel chantier, ce qui attend la préparation, qui relancer pour un paiement, et la seule chose qui vous mordra si vous l'oubliez — avec un coup d'œil à la météo face à ce que vous avez calé. Deux minutes avec un café — et votre équipe le sait aussi.

Des dossiers de chantier qui se montent seuls

Chaque photo, devis, facture et note de chantier s'accroche seule au bon chantier — donc quand le client rappelle huit mois après pour cette même allée, l'historique est là. Y compris les photos de l'acier et des cales avant que le béton les recouvre, qui sont la seule preuve que vous aurez jamais.

La paperasse sans l'angoisse

La paperasse qui vient avec le métier — le plan de dalle de l'ingénieur, l'étude de sol, les bons de livraison, les certificats des treillis et de l'acier, le contrôle avant coulage, les photos de la préparation — vous est demandée, captée au chantier, et rangée là où vous la retrouverez vraiment quand on vous la demandera dix-huit mois plus tard. Jamais inventée pour vous, et jamais un substitut à votre propre jugement qualifié sur le fait que cette dalle soit bâtie comme l'ingénieur l'a prescrit — juste empêchée de disparaître.

Si ce n'est pas dans le système, ça n'existe pas — votre tête peut tenir le coulage, pas la paperasse.

08

CHAPITRE HUIT

Paraissez Deux Fois Plus Gros

Un secret sur lequel les grosses boîtes comptent : l'essentiel de "faire pro", c'est de la présentation — et la présentation ne coûte presque plus rien.

Un bétonneur à un fourgon et une boîte de cinquante personnes peuvent envoyer le même devis impeccable, à leur marque. Le client ne voit pas 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 sur une allée, où vous êtes comparé à deux autres chiffres, c'est tout le match.

La roue de la recommandation — exprès, pas par hasard

- F** **Fidéliser** — rendez tout le chantier simple et clair, pour qu'ils vous reprennent sans y réfléchir à deux fois.
- A** **Avis** — demandez l'avis Google au moment où ils sont le plus contents, juste quand le coffrage tombe et qu'ils voient la finition, automatiquement, avec le lien. Les avis vous gagnent les dix chantiers suivants pendant que vous dormez.
- R** **Recommander** — les clients contents recommandent si vous leur rendez ça facile et si vous le leur rappelez. "Vous connaissez quelqu'un d'autre qui voudrait une allée ou une dalle d'abri ? On s'occuperait de lui comme de vous."
- R** **Revendre** — le chemin sur le côté qu'ils ont dit vouloir l'an prochain ; la terrasse derrière — c'est dans la retranscription de l'appel, souvenez-vous. Un rappel au bon moment transforme un chantier en trois.

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

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME AVEC ZÉRO TECHNO

Demandez un avis à chaque client content avant de remballer le fourgon, et envoyez des photos avant-après propres avec chaque facture. Une vieille allée fissurée et envahie d'herbes à côté d'un béton désactivé tout frais, ça se photographie tout seul — 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. Si la plupart des bétonneurs n'arrivent pas à le faire tourner, 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 de travailler.

1

Semaine 1 — Bouchez la plus grosse fuite : le téléphone

Chaque appel décroché, chaque appel capté, les promesses sorties automatiquement. Celle-là commence à payer tout l'exercice immédiatement, et c'est celle que vous sentirez en premier — parce que vous ne pouvez pas répondre au téléphone pendant un coulage, et vous ne le pourrez jamais.

2

Semaine 2 — Réparez le chiffrage

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

3

Semaine 3 — Réparez le paiement

Facture à la fin du chantier, situations sur les grosses dalles, paiement facile, rappels automatiques — avec vous qui validez tout ce qui touche à l'argent jusqu'à ce qu'elle ait mérité la bride. La semaine où votre solde commence à avoir une autre tête.

4

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

Boîte mail triée et rédigée, point du matin en route, dossiers de chantier qui se montent 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. À trois, c'est là que le moment "putain, mais" arrive — 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 et que ça devient un système.

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

On ne donne pas la truelle à un apprenti de première année sur le bord d'une dalle fraîche dès le premier jour. Ici c'est pareil :

1

Semaines 1–2 : elle demande pour tout

Chaque brouillon de mail, chaque facture — "voilà ce que j'enverrais, ça va ?". Vous validez, corrigez, apprenez.

2

Semaines 3–4 : elle demande pour l'important

Les réponses de routine partent toutes seules ; l'argent et les nouveaux clients passent encore par vous.

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 point du matin et les alertes. Vous êtes toujours le patron — vous avez juste arrêté d'être le goulot d'étranglement.

Les erreurs qui font abandonner de bons bétonneurs avant que ça prenne

- **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune met une victoire en banque avant d'ajouter la suivante.
- **Coller de l'IA sur le vieux processus.** Si vous tapez encore chaque mètre 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. Elle, vous lui apprenez — et elle s'améliore chaque semaine. Les artisans qui en tirent le plus lui parlent toute la journée, comme à leur meilleur chef d'équipe.
- **Attendre le parfait.** Un système approximatif qui tourne aujourd'hui bat un système parfait que vous monterez "quand ça se calmera". Ça ne se calme jamais.



AVANT DE REPOSER CE GUIDE

L'Audit des Fuites en 2 Minutes

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

- ☐ Je loupe régulièrement des appels quand je suis sur le chantier — et je ne sais pas combien de chantiers ça m'a coûté.
- ☐ J'ai promis un devis ou un rappel à quelqu'un ce mois-ci — et je l'ai 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, alors que la centrale m'a déjà facturé.
- ☐ J'ai envoyé un message gênant du genre "je reviens sur la facture" le mois dernier.
- ☐ Ma boîte mail me stresse, et l'important s'y enterre.
- ☐ Si un client appelait pour une allée de l'an dernier, il me faudrait un moment pour retrouver les détails.
- ☐ Je ne demande pas un avis à chaque client content.
- ☐ Les plans de mon ingénieur, les bons et les photos de préparation vivent dans une boîte à gants, une console de fourgon et trois fils de SMS.

0-2

Boîte bien tenue. Quelques réglages et vous décollez.

3-6

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

7+

Vous faites un deuxième boulot gratuit chaque semaine. La bonne nouvelle : c'est exactement ce qui est le plus facile à réparer maintenant.

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

Vous voulez qu'on vous l'installe ?

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

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

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

Note honnête : ça ne répare pas une boîte cassée, et ça ne tranche pas si une dalle répond à ce que l'ingénieur a prescrit ni ne réceptionne le travail — ça, c'est toujours vous et votre qualification. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratuitement après la nuit tombée.