

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Le Guide du Démolisseur augmenté par l'IA

Comment mener une entreprise de démolition à l'ère de l'IA

— **et devenez le démolisseur à qui les constructeurs confient le chantier.**

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE À PARTAGER

THE EVERYTHING

À lire d'abord

Il y a dix ans, mener une vraie entreprise de démolition, c'était quelqu'un au téléphone, un comptable, et malgré tout calculer le périmètre, l'évacuation et les matières dangereuses sur un bout de papier dans le camion entre deux chantiers.

Aujourd'hui, un petit démolisseur bien outillé répond à chaque appel de constructeur dès qu'il arrive, chiffre tout le chantier droit — la coupure des réseaux, les matières dangereuses, la démolition, l'évacuation, la remise du site propre — et transforme une poignée de constructeurs et de promoteurs en une filière de démolition-reconstruction qui revient — pendant qu'une boîte plus grande à l'autre bout de la ville rappelle encore ses répondeurs. Et il ne passe pas une seule nuit sur la paperasse.

Il n'est pas plus malin que vous. Ce n'est pas un meilleur démolisseur. Et ce n'est surtout pas un as de l'informatique — l'un des meilleurs qu'on ait vus chiffrerait encore ses chantiers sur un carnet posé sur le siège passager il y a deux ans. Il a juste compris une chose avant les autres : **la moitié ingrate du métier** — les demandes, les relances, les devis honnêtes, les rendez-vous de coupure des réseaux, les attestations de retrait des matières dangereuses, les bons de décharge, les photos de réception — peut désormais se faire toute seule. Alors il a mis son énergie là où sont l'argent et le risque : sur le chantier, à mener un travail sûr, et à devenir le démolisseur à qui une poignée de bons constructeurs confient un site à dégager et à rendre propre.

Voici le guide de comment il fait. Pas de « 50 formules à copier ». Pas de baratin techno. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font que de bons démolisseurs abandonnent avant que ça prenne. Lisez-le de bout en bout et vous mènerez une entreprise de démolition plus carrée, plus sûre et plus rentable qu'aujourd'hui, même sans dépenser un centime en logiciel.

UN MOT CLAIR SUR CE QUI RESTE À VOUS

Rien ici ne décide comment une structure est abattue, ne teste ni ne retire un danger, ni ne remplace les gens habilités qui s'en chargent — et ça ne remplace jamais votre coup d'œil sur le site, votre compétence, ni les règles selon lesquelles vous travaillez. Ça porte la paperasse. Qu'un bâtiment contienne de l'amiante ou une autre matière dangereuse, et ce qu'il faut pour le rendre sûr, est l'affaire d'un repérage par un professionnel qualifié et d'un retrait par les gens habilités, jamais un chiffre qu'un ordinateur invente ; comment une structure est abattue en sécurité, et comment les voisins et la propriété d'à côté sont protégés, est votre jugement et celui de votre équipe ; et la sécurité du chantier — les réseaux coupés et confirmés, le danger retiré par les bonnes personnes habilitées, le site laissé sûr — reste tenue par les règles et reste avec vous. Tout ça reste à vous, de bout en bout.

Ce qu'il y a dedans

01 Le nouveau terrain de jeu

Les 3 choses sur lesquelles un constructeur vous juge — et pourquoi répondre le premier gagne le chantier avant d'y être.

02 Pensez l'IA d'abord

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

03 Ne perdez plus jamais un chantier

Répondez au constructeur le premier, réservez la visite du site, et devenez l'attitré qu'il appelle pour chaque démolition.

04 Chiffrez tout le chantier droit — matières dangereuses comprises

Le prix chiffré, le danger caché facturé honnêtement, et pourquoi un prix ferme au téléphone est le signal d'alarme.

05 Soyez payé sans la relance gênante

L'acompte, les jalons et la conversation de l'avenant tenue avant la facture, pas surgie après.

06 La boîte mail qui se gère seule

Triée, rédigée, et l'œil sur votre argent — même lue à voix haute au volant.

07 Votre chef de bureau numérique

Le brief du matin, les dossiers de chantier et les registres de retrait et de réception qui se montent tout seuls.

08 Paraissez deux fois plus grand que vous n'êtes

Tout à votre marque, la preuve de sécurité et de fiabilité, et la roue de recommandation de la démolition-reconstruction.

09 Le passage en 30 jours

Une semaine à la fois, la molette de confiance, et la capacité réservée — jamais un faux « offre valable aujourd'hui ».



L'audit des fuites en 2 minutes

Trouvez exactement où vous perdez des constructeurs — et quoi corriger en premier.

01

CHAPTER ONE

Le nouveau terrain de jeu

Un constructeur qui appelle à droite à gauche pour un devis de démolition ne voit pas votre matériel et ne regarde pas votre équipe travailler. Il vous juge sur ce qu'il peut atteindre — et c'est là que la plupart des démolisseurs perdent en silence les meilleurs constructeurs de l'année.

Votre client est souvent un constructeur ou un promoteur dont l'horloge de la démolition-reconstruction tourne, ou un particulier qui dégager un terrain pour bâtir — quelqu'un qui a besoin d'un site vidé en sécurité, dans les règles et dans les temps pour que son projet démarre. Et voici ce qui rend l'appel manqué si coûteux : il appelle parce que son programme ne peut pas commencer tant que l'ancienne structure est debout. Le chantier va à celui qui réussit trois choses le premier :

- 1 Avez-vous décroché — et donné une orientation droite ?** Le premier démolisseur qui répond et parle du chantier gagne la visite du site. Laissez sonner pendant que vous êtes sur un engin et il appelle l'équipe suivante — et peut déplacer toute sa filière de reconstruction avec lui.
- 2 Venez-vous quand vous le dites, est-ce sûr et dans les règles ?** Un constructeur a besoin du site dégagé selon son planning, les matières dangereuses traitées par les bonnes personnes habilitées et les voisins protégés. Fiable et sûr bat pas cher et imprudent à chaque fois — parce qu'une démolition bâclée est aussi son problème.
- 3 Êtes-vous droit sur ce qu'il y a dans le prix ?** La coupure des réseaux, le repérage et le retrait du danger, la démolition, l'évacuation, la remise du site propre — nommés en amont. Un chiffre bas qui « oublie » discrètement les matières dangereuses et les fait surgir en cours de chantier perd le constructeur pour de bon.

Vous voyez ce qu'aucune de ces choses n'est ? Être le chiffre le moins cher au téléphone. Les trois portent sur être joignable, fiable et droit — exactement ce qu'il est facile de laisser tomber en fin de journée sur le chantier. Et l'autre camp tourne déjà sur l'IA. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans la démolition — c'est si elle travaille pour vous ou contre vous.

La bonne nouvelle ? C'est la première fois que la technologie favorise le petit. Les grosses boîtes qui raflent le métier avancent avec des comités, des déploiements et des formations. Vous pouvez décider un mardi et répondre le premier dès le vendredi. Le terrain vient de se retourner : le petit démolisseur fiable peut désormais paraître et performer comme la marque nationale — sans les frais généraux, et sans qu'un constructeur tombe jamais sur un répondeur quand il a besoin d'un site dégagé pour démarrer.

« Mais je ne suis pas un as de l'informatique »

Les meilleurs non plus. L'un des plus rapides à s'y mettre qu'on ait vus est un patron avec 26 ans de métier 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 message ou laisser un vocal, vous pouvez mener tout ce qu'il y a dans ce guide. Savoir dire ce que vous voulez est la nouvelle exigence — et les démolisseurs, qui guident chaque jour un constructeur à travers le périmètre, les matières dangereuses et l'accès, sont déjà bons à ça.

200–800
€
+ par mois

Ce que facturent couramment les logiciels de gestion de chantier — et ils vous font quand même taper et relancer. Un patron payait mille euros par mois pour des outils que son équipe utilisait à peine. Tout ce qu'il y a dans ce guide remplace cette dépense ou la fait gagner son salaire.

Les boîtes trois fois votre taille sont lentes parce qu'elles sont grosses. C'est votre ouverture. Ce guide parle de la franchir.

02

CHAPTER TWO

Pensez l'IA d'abord

Avant de toucher au moindre outil, il faut réparer votre façon de penser — parce que la plus grande erreur n'est pas d'acheter le mauvais logiciel. C'est de coller l'IA sur votre vieille façon de travailler et de s'étonner que rien ne change.

Chaque processus de votre entreprise reposait sur une idée : qu'un humain doit faire chaque étape. Quelqu'un décroche l'appel du constructeur. Quelqu'un calcule le périmètre, l'évacuation et les matières dangereuses. Quelqu'un suit les rendez-vous de coupure des réseaux, les attestations de retrait, les bons de décharge. Toute votre journée est bâtie sur cette idée — et cette idée vient de mourir.

N'automatisez pas votre vieux processus. Redessinez-le — avec l'IA touchant tout en premier, et vous en supervision. Trois bascules mentales :

Bascule un — délégez des résultats, pas des étapes

Arrêtez de penser « sur quels boutons je clique ». Vous parlez maintenant à votre entreprise comme à un bon chef de chantier : dites le résultat, laissez-la trouver les étapes. Un patron recommande ses consommables avec un message depuis le comptoir du fournisseur — « je prends le matériel pour la démolition Nguyen » — et la commande, la dépense et la compta se rangent toutes seules.

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

L'IA fait le premier passage de tout, et vous validez, ajustez ou tranchez. Le devis chiffré est rédigé avant que vous vous asseyiez. Un client l'a décrit ainsi : « **Neuf fois sur dix c'est parfait. Vous faites juste — ouais, envoie.** » Votre travail se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de saisie.

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel normal, vous corrigez la même erreur à l'infini. Avec l'IA, vous la corrigez une fois. Dites-lui qu'un devis standard nomme toujours la coupure des réseaux, le repérage et le retrait du danger, la démolition, l'évacuation et la remise du site propre — et que vous ne donnez jamais un chiffre ferme sur un chantier avec matières dangereuses sans l'avoir vu — et elle répond : « **Je m'en souviendrai à partir de maintenant.** » Chaque correction se cumule. Six mois plus tard, elle chiffre comme vous, écrit comme vous et connaît vos règles — parce que vous le lui avez appris, une fois.

L'exercice de réinvention

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

INTERACTION	À L'ANCIENNE	L'IA D'ABORD
Un constructeur appelle pendant que vous êtes sur un engin	Répondeur. Il appelle le démolisseur suivant.	Pris et qualifié, visite du site réservée — un chiffre chiffré et droit rédigé pour le matin.
Une matière dangereuse surgit, invisible à l'état des lieux	Appel gênant en plein chantier, le constructeur se sent piégé.	Signalée dès qu'elle est trouvée, le constructeur prévenu de ce que coûte le retrait habilité avant que le travail avance.
Une nouvelle grille de tarifs de décharge arrive	Enterrée sous 200 mails. Vieux tarifs d'évacuation sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos prix — « frais de décharge en hausse, ligne d'évacuation ajustée ».
Un chantier est fini	Photos de réception sur le téléphone, attestations quelque part dans le camion.	Dossier de réception assemblé contre le chantier, la prochaine démolition relancée auprès du constructeur.

Chaque chapitre à partir d'ici n'est que cet exercice appliqué à une partie de votre entreprise.

03

CHAPTER THREE

Ne perdez plus jamais un chantier

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

Le travail de plus grande valeur en démolition n'arrive pas comme une urgence. Il arrive comme un appel d'un constructeur ou d'un promoteur dont le programme de reconstruction ne peut pas commencer tant que l'ancienne structure est debout — et il est périssable d'une manière brutale : celui qui répond le premier gagne la visite du site, et celui qui est lent n'a pas de seconde chance, parce que le constructeur appelle le démolisseur suivant sur la liste. L'appel vibre dans le camion à 16 h pendant que vous êtes sur un engin en plein curage. Il sonne dans le vide. Ce constructeur appelle l'équipe suivante, réserve la visite chez elle, et maintenant c'est elle l'attirée. Perdu — et pas seulement ce chantier, peut-être chaque démolition que ce constructeur a ensuite.

Le premier

gagne le chantier

Un constructeur appelle parce que son programme ne peut pas démarrer tant que le site n'est pas dégagé. Un appel manqué n'est pas une vente reportée — c'est le chantier, et souvent toute la filière de démolition-reconstruction derrière ce constructeur, remis à celui qui a décroché. Et répondre en retard fait chuter votre référencement, donc ça vous coûte aussi le suivant.

Le constructeur prêt à réserver ne laisse pas de message au répondeur. Il appelle l'équipe suivante. Le répondeur, c'est là que meurent les meilleures relations de l'année. La solution l'IA d'abord est plus grande — parce qu'une demande, c'est en réalité deux problèmes.

Problème un — l'appel que vous n'avez pas pu prendre

Une standardiste IA répond au nom de votre entreprise, 24h/24, à l'air calme et normale au téléphone, et capture chaque détail — où est le site, ce qui est à abattre, l'âge du bâtiment, l'accès, si les réseaux sont encore en service — pendant que vous êtes sur un engin ou endormi. Et elle fait ce qui gagne le chantier : elle répond le premier, à chaque fois, pour que vous soyez le démolisseur qui réserve la visite pendant que les autres sont encore sur répondeur.

Problème deux — la relation que personne n'a bâtie

Une affaire de démolition ne se gagne pas sur un chantier — elle se gagne en devenant l'attitré d'une poignée de bons constructeurs et promoteurs. La plupart des démolisseurs chiffrent un chantier et n'y repensent jamais. Celui qui répond le premier à chaque fois, vient quand il le dit, mène un travail sûr et rend le site propre est celui que ce constructeur appelle pour la démolition suivante, et celle d'après, et qu'il met en relation avec le promoteur pour qui il travaille.

- ✓ Chaque demande prise au nom de votre entreprise — y compris à 18 h, y compris le dimanche, y compris la semaine où tous les constructeurs de la ville veulent un site dégagé en même temps.
- ✓ Un registre consultable de chaque appel — « qu'a-t-on convenu sur le périmètre et les matières dangereuses pour la démolition Rossi ? »
- ✓ Des relances qui vous gardent devant les constructeurs et promoteurs qui comptent — pour qu'à leur prochain site, vous soyez le démolisseur qu'ils appellent, pas un numéro qu'ils ont perdu.
- ✓ Les détails du chantier tirés de la demande — site, âge du bâtiment, accès, réseaux en service — passent direct dans le dossier, pas tapés trois fois.

Le téléphone cesse d'être ce qui vous coûte les meilleurs constructeurs et devient ce qui réserve la visite du site — et vous garde l'attitré qu'ils appellent pour chaque démolition.

04

CHAPTER FOUR

Chiffrez tout le chantier droit — matières dangereuses comprises

La démolition a une forme de chiffrage que la plupart des métiers n'ont pas : le chiffre au téléphone n'est jamais le chantier. Un prix de démolition est un *périmètre* — les réseaux coupés et mis en sécurité, les matières dangereuses repérées et retirées par les gens habilités, la structure abattue, les gravats évacués et mis en décharge, et le site laissé propre et sûr — et le danger vit dans ce qu'un devis bon marché laisse de côté.

Un périmètre, pas un chiffre

et le danger est le révélateur

Un chantier de démolition, c'est cinq choses, pas un prix : la coupure des réseaux (électricité, eau, gaz, télécoms mis en sécurité), le danger — amiante ou autre matière à faire repérer par un professionnel qualifié et retirer par les gens habilités *avant* que l'engin y touche, la démolition elle-même, l'évacuation et la mise en décharge, et la remise du site propre et sûr. Le casseur de prix « oublie » les matières dangereuses et l'évacuation pour paraître moins cher, puis fait surgir en plein chantier une mauvaise surprise dangereuse et coûteuse. Nommez les cinq, chiffrez le danger honnêtement, et vous êtes le démolisseur à qui un constructeur confie son site.

Voici la vérité de ce métier : **un prix ferme au téléphone, sans avoir vu le site, est le signal d'alarme — pas la garantie.** Personne ne peut chiffrer correctement une démolition sans avoir vu la structure, les réseaux, l'accès et, surtout, ce qu'il y a dans le bâtiment. Le geste honnête, c'est de donner un ordre de grandeur, puis de réserver une visite du site — vérifier la structure, les réseaux en service, l'accès pour les engins, et faire repérer les matières dangereuses — avant d'engager un chiffre ferme.

Le chiffrage l'IA d'abord rend ça facile : l'IA *qualifie* le chantier avant qu'un engin ne roule. Voilà à quoi ça ressemble dans une vraie entreprise de démolition aujourd'hui.

- ✓ **Elle pose les bonnes questions d'abord.** À partir de la demande, l'IA passe en revue ce qui fixe vraiment le prix — ce qui est à abattre, l'âge du bâtiment, si les réseaux sont en service, l'accès, l'évacuation probable — pour que vous réserviez la visite avec les bonnes informations en main.
- ✓ **Elle chiffre à partir de VOTRE structure.** Donnez-lui vos anciens chantiers et elle apprend vos prix et vos coûts d'évacuation — et donne un chiffre droit et détaillé avec les matières dangereuses sur leur propre ligne, pas un forfait plat qui les cache.
- ✓ **Elle rattrape ce qu'un devis fatigué laisse tomber.** Elle n'oublie pas la coupure des réseaux, les frais de décharge, ni le fait qu'un bâtiment ancien exige presque à coup sûr un repérage du danger avant tout prix.

Le danger caché

la ligne que vous n'omettez jamais

Voici le tueur de confiance — et le danger — de ce métier : un opérateur chiffre une démolition bon marché, ne dit rien de l'amiante ou de l'autre danger probable dans un bâtiment ancien, gagne sur le prix, puis fait surgir un gros « extra » en plein chantier ou, bien pire, coupe le coin. Le démolisseur honnête le dit clairement en amont : un bâtiment ancien doit être repéré, et tout ce qui est dangereux retiré par les gens habilités avant que l'engin y touche — et c'est un coût réel qu'un devis droit nomme et qu'un devis bon marché cache. Refuser de chiffrer un danger à l'aveugle, ce n'est pas vous qui faites des difficultés. C'est toute la raison pour laquelle un bon constructeur devrait vous choisir.

La visite du site sur un chantier à matières dangereuses n'est pas un frein — c'est la vente

Pour toute structure ancienne, le geste est de donner un ordre de grandeur, de réserver la visite et de faire repérer le danger avant d'engager le chiffre. Bien présenté, ce n'est pas un délai — ça dit à un constructeur que vous n'allez pas sous-chiffrer son site puis revenir chapeau bas, ou pire, couper un coin sur quelque chose de dangereux. « Je vous donne un ordre de grandeur maintenant, et un prix chiffré ferme une fois que j'ai vu le site et fait vérifier les matières dangereuses, pour que le chiffre que je vous donne soit un chiffre sur lequel vous pouvez bâtir votre propre programme » transforme votre honnêteté en la raison pour laquelle ils vous ont choisi.

Puis ce que tout le monde saute — rester devant le constructeur. Un message après un chantier : « Site dégagé, le dossier de réception et les attestations sont chez vous — c'est quoi le prochain ? » Cette seule habitude gagne plus de démolitions qui reviennent que baisser votre prix ne le fera jamais. L'IA d'abord, cette relance n'est pas une chose dont vous vous souvenez. C'est une chose qui arrive, tout simplement.

L'IMPORTANT N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : chiffrez tout le périmètre droit, chiffrez le danger honnêtement, réservez une visite avant d'engager un chiffre ferme, et rendez le site propre et sûr. Un démolisseur avec un carnet qui tient ce standard bat un démolisseur avec une appli qui ne le tient pas. L'IA rend juste le standard sans effort.

05

CHAPTER FIVE

Soyez payé sans la relance gênante

Vous avez gagné le chantier. Maintenant il faut l'argent — et en démolition ce n'est presque jamais une seule facture. Il y a l'acompte pour mobiliser, les jalons au fil du chantier, et les frais de décharge que vous portez en chemin — et un constructeur qui déteste une surprise sur la facture plus que la plupart.

Acompte + jalons

sans avenant surprise

La chose la plus rassurante que vous puissiez faire pour un constructeur, c'est d'être droit et régulier sur l'argent : un acompte pour mobiliser, des situations à mesure que le chantier passe ses étapes — réseaux coupés, danger retiré, structure abattue, site nettoyé — et tout avenant tenu comme une *conversation avant les travaux*, pas surgi après. Un « extra » surprise sur une facture de démolition — surtout sur les matières dangereuses — est exactement ce qui transforme un constructeur qui revient en un chantier isolé. Une facturation régulière et prévisible n'est pas seulement juste — c'est votre raison la plus forte d'être gardé.

La relance est un problème de système, pas de personnes. Réparez le système et vous n'aurez plus jamais la conversation gênante.

- 1 Prenez l'acompte pour mobiliser.** Une demande d'acompte claire quand le chantier est réservé et la visite du site faite bat « voici notre RIB » — elle engage le constructeur et couvre vos premiers frais.
- 2 Facturez sur les jalons.** Des situations à mesure que le chantier avance — réseaux coupés, danger retiré, structure abattue, site remis — pour que personne ne porte tout le chantier sur la confiance, et que le constructeur sache toujours où en est le chiffre.
- 3 Tenez la conversation de l'avenant tôt.** Si quelque chose surgit sur le site qui n'était pas visible — plus de matières dangereuses, une surprise sur les réseaux — le constructeur entend ce que ça coûte et pourquoi *avant* que le travail avance. Une conversation, pas une embuscade au moment de la facture.
- 4 Ne montez le ton que s'il le faut.** La plupart paient à la relance un ou deux. Vous restez le gentil tout du long.

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 — jusqu'à l'avoir vue avoir raison pendant un mois.

06

CHAPTER SIX

La boîte mail qui se gère seule

Votre boîte mail est là où l'argent fuit en silence et le stress s'infiltre.

Rapports de repérage, un constructeur qui confirme une date de démarrage, un gestionnaire de réseau qui confirme une coupure, des bons de pesée de la décharge, des attestations de retrait, un promoteur qui demande si vous pouvez caser son prochain site — le tout mêlé de pub, le tout arrivant pendant que vous êtes sur un engin avec la poussière dans l'air. Un patron a commencé avec un retard de 24 000 mails : « Je lisais un mail, il se perdait. Je n'arrivais même plus à le retrouver. »

L'IA d'abord, la boîte mail devient quelque chose de déjà traité quand vous la regardez :

- ✓ **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, marqués du pourquoi — « celui-ci, c'est l'attestation de retrait pour le site Rossi, vous êtes bon pour démarrer ».
- ✓ **Rédigée.** Les réponses de routine — « oui, on s'occupe de la coupure des réseaux », « on peut démarrer jeudi une fois le danger retiré » — écrites et prêtes. Vous jetez un œil, ajustez, envoyez.
- ✓ **Répondue à la demande.** « On a chiffré la démolition Rossi à combien, et les matières dangereuses sont revenues ? » — et elle le trouve instantanément.

CE QUE PERSONNE N'ATTEND — ELLE GARDE VOTRE ARGENT

Parce que l'IA lit tout, elle attrape des choses. Une entreprise : « Elle m'a déjà économisé des milliers en matériel mal commandé — elle m'a dit, attends, d'après tes anciens chantiers tu veux plutôt celui-là. » Un autre avait un fournisseur qui a facturé par erreur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant paiement.

07

CHAPTER SEVEN

Votre chef de bureau numérique

Chaque entreprise de démolition a un chef de bureau. En général c'est vous, à le faire mal à 22 h.

Une semaine

sans le bureau

La personne administrative d'une entreprise est partie une semaine en congé. Le patron : « On l'a pas eue au bureau pendant une semaine, et ça nous a aidés à faire son travail. » Ça a fini par être l'une de leurs meilleures semaines — pas survivre à la semaine, une des meilleures — parce que les relances et les rappels ne se sont pas arrêtés quand elle s'est arrêtée.

Le brief du matin

Avant de tourner la clé : les visites et les démarrages du jour dans l'ordre, quels sites attendent le retrait d'un danger avant de commencer, quelle coupure de réseau vous attendez, quel constructeur devrait recevoir une relance aujourd'hui, qui relancer pour une situation, et la notification aux voisins ou l'attestation qui vous mordra si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et votre chef de chantier le sait aussi.

Des dossiers qui se montent tout seuls

Chaque photo, devis, rapport de repérage et bon s'attache tout seul au bon chantier — pour que, quand le constructeur rappelle trois mois plus tard pour son prochain site, tout l'historique soit là. La demande, le périmètre, les confirmations de coupure, les attestations de retrait, les bons de pesée de la décharge, les photos de réception — tout au même endroit.

La paperasse sans la peur

L'attestation de retrait du danger, les bons de décharge, les photos de réception et la signature, les notifications aux voisins — déclenchés, capturés contre le chantier et gardés là où vous les trouvez. Jamais inventés à votre place, jamais un substitut au retrait par les gens habilités ni à votre propre compétence — juste empêchés de disparaître au moment où ça compte le plus.

08

CHAPTER EIGHT

Paraissez deux fois plus grand que vous n'êtes

Voici un secret sur lequel les grosses boîtes comptent que vous ignorez : l'essentiel de « paraître professionnel » — et « paraître un démolisseur à qui un constructeur peut confier un site » — est de la présentation, et la présentation est désormais presque gratuite.

Un petit démolisseur et une boîte de cinquante personnes peuvent envoyer le même devis impeccable, chiffré et à leur marque — et montrer la même réponse rapide, les mêmes attestations de retrait, les mêmes dossiers de réception propres, et les mêmes vrais avis de constructeurs. Dans un métier où un constructeur vous confie un travail dangereux sur son planning, le petit qui a l'air fiable, sûr et organisé se voit accorder la confiance du grand — et se fait garder.

La roue des recommandations — exprès, pas par hasard

- 1 **Retenez** — répondez le premier, venez quand vous le dites, menez un travail sûr et rendez le site propre, pour être le démolisseur que ce constructeur appelle pour la démolition suivante sans aller voir ailleurs.
- 2 **Avis** — demandez l'avis Google au moment où un constructeur est le plus content, le jour où vous rendez un site propre avec les attestations, automatiquement, avec le lien. Les avis et une réponse rapide font monter votre référencement — et un constructeur qui choisit un démolisseur s'appuie sur les deux.
- 3 **Recommandez** — la démolition est en tête d'un réseau de corps de métier sur chaque démolition-reconstruction. Le constructeur qui vous a trouvé fiable et sûr vous met en relation avec son promoteur, son prochain site, son réseau. C'est l'un des réseaux de recommandation les plus forts des métiers.
- 4 **Revendez** — c'est tout le jeu. Un bon constructeur ou promoteur n'est pas un chantier, c'est une filière de démolitions : le prochain site, et celui d'après. Tout est dans le dossier. Une relance au bon moment transforme une relation en des années de travail.

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME SANS TECHNOLOGIE

Demandez un avis à chaque constructeur le jour où vous rendez un site propre et sûr, et posez toujours la question qui ouvre l'échelle — « qu'est-ce que vous avez qui arrive, et qui d'autre sur vos chantiers a besoin d'un site dégagé ? » Un constructeur qui vient de vous voir mener un travail sûr et rendre le site propre est le plus réceptif que vous le trouverez jamais.

09

CHAPTER NINE

Le passage en 30 jours

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

- 1 Semaine 1 — Stoppez la plus grosse fuite : l'appel manqué.** Chaque demande prise et qualifiée, une orientation droite donnée, la visite du site réservée. Ça commence à rembourser tout l'exercice immédiatement.
- 2 Semaine 2 — Réparez le chiffrage.** L'IA qualifie le chantier et rédige un périmètre droit et détaillé avec les matières dangereuses nommées sur leur propre ligne à partir de votre structure ; vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Visite du site avant tout chiffre ferme sur un bâtiment ancien, relance après chaque chantier.
- 3 Semaine 3 — Réparez le paiement.** L'acompte pour mobiliser, les situations sur les jalons, les avenants signalés tôt, des rappels automatiques — avec vous qui validez tout ce qui touche à l'argent jusqu'à ce que ça mérite la laisse.
- 4 Semaine 4 — Passez le back-office.** Boîte mail triée et rédigée, brief du matin en route, dossiers et registres de retrait/réception qui se montent seuls, avis demandés automatiquement, le prochain site cherché dans le réseau des constructeurs.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un seul processus ne paraît jamais grand-chose. Trois, c'est là que survient le moment « mais c'est dingue » — parce que c'est quand les pièces commencent à se parler. La demande devient la visite. La visite devient le chantier chiffré. Le chantier devient la réception propre, l'avis et la prochaine démolition du même constructeur.

La molette de confiance — comment déléguer sans perdre le sommeil

Vous ne confiez pas les clés de la pelle à un nouveau le premier jour. Ici pareil :

- 1 **Semaines 1–2 : elle demande pour tout.** Chaque brouillon de mail, chaque devis — « voilà ce que j'enverrais, OK ? » Vous validez, corrigez, enseignez.
- 2 **Semaines 3–4 : elle demande pour l'important.** Les réponses de routine partent seules ; l'argent, les nouveaux constructeurs et tout ce qui pèse — périmètres, lignes de matières dangereuses, dates de démarrage — passent encore par votre feu vert.
- 3 **À partir du deuxième mois : elle demande pour les exceptions.** Maintenant elle tourne, et vous recevez le brief du matin et les alertes. Vous êtes toujours le patron — vous avez juste cessé d'être le goulot.

Les erreurs qui font que de bons démolisseurs abandonnent avant que ça prenne

- ✓ **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune engrange un gain avant d'ajouter la suivante.
- ✓ **Coller l'IA sur le vieux processus.** Si vous tapez encore chaque chantier dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA d'« aider », vous avez raté l'essentiel. Redessinez le processus (Chapitre 2).
- ✓ **Recourir à la fausse urgence.** Les peu fiables usent du « signez aujourd'hui ». Vous avez un vrai levier — la capacité réservée : « je vous mets une équipe sur le site la semaine où vous devez l'avoir dégagé » — alors usez de celui-là, honnête, et laissez-le pousser.
- ✓ **Rivaliser sur le prix en coupant le périmètre.** À l'instant où vous gagnez en laissant discrètement les matières dangereuses ou l'évacuation hors du chiffre, vous êtes le chantier isolé dangereux. Un constructeur paie pour un démolisseur qui dégage le site en sécurité, dans les règles et dans les temps — c'est d'être digne de confiance qui gagne le retour, pas le chiffre le plus bas.



AVANT DE POSER ÇA

L'audit des fuites en 2 minutes

La plupart des démolisseurs ne manquent pas de savoir-faire — ils perdent des constructeurs. Votre argent n'est pas dans gagner des inconnus sur un chiffre bas ; il est dans devenir l'attitré d'une poignée de bons constructeurs et promoteurs — une relation, c'est une filière de démolitions et des recommandations sur tous leurs chantiers. Le tell : répondez le premier, soyez fiable, menez un travail sûr, rendez un site propre. Cochez celles qui sont vraies maintenant.

- ✓ Je suis souvent lent à décrocher — et je ne sais pas combien de constructeurs le retard m'a coûtés.
- ✓ L'appel d'un constructeur a sonné sans que je le sache, et il est allé au démolisseur suivant.
- ✓ J'ai donné un prix ferme sur un chantier que je n'avais pas vu — et essuyé la perte.
- ✓ J'ai gagné un chantier sur un chiffre bas qui laissait les matières dangereuses ou l'évacuation de côté.
- ✓ J'ai surpris un constructeur avec un « extra » en plein chantier qu'il n'avait jamais vu venir.
- ✓ Je ne reste pas devant les bons constructeurs entre les chantiers, alors ils perdent mon numéro.
- ✓ Mes attestations, bons de décharge et photos de réception vivent dans le camion, pas au même endroit.
- ✓ J'ai raté une date de démarrage et laissé le programme d'un constructeur attendre sans prévenir.
- ✓ Ma boîte mail me stresse, et l'important — un retrait de danger, une coupure — se retrouve enterré.
- ✓ Si un constructeur appelait sur une démolition passée, il me faudrait un moment pour retrouver le périmètre et les documents.

0-2

Maison bien tenue. Quelques réglages et vous êtes l'attitré de plus de constructeurs.

3-6

Vous perdez de vrais constructeurs dans la moitié ingrate — et tout est réparable. Commencez par la Semaine 1.

7+

Mon vieux, vous faites le travail dur et dangereux et vous remettez le constructeur à celui qui a décroché le premier. Bonne nouvelle : c'est exactement ce qui est le plus facile à réparer maintenant.

Le plus grand levier n'est pas un chiffre moins cher — c'est répondre le premier, mener un travail sûr, et transformer chaque constructeur en une filière de démolitions et de recommandations à travers ses chantiers. Votre plus grosse coche est votre plus grosse opportunité. Commencez là.

Vous voulez qu'on vous l'installe ?

Tout ce qu'il y a dans ce guide, vous pouvez le construire vous-même — et vous devriez, si vous avez le temps et la patience. Beaucoup le font. Si vous préférez que ce soit simplement fait — l'IA qui répond à votre téléphone dès qu'un constructeur appelle, qualifie le chantier et réserve la visite du site, rédige un périmètre droit et détaillé avec les matières dangereuses nommées honnêtement sur leur propre ligne, prend l'acompte et facture sur les jalons et signale un avenant avant qu'il morde, tient les attestations de retrait et les dossiers de réception, et va chercher la prochaine démolition auprès des constructeurs et promoteurs qui savent déjà que vous venez quand vous le dites et rendez le site propre — tout en un, à l'œuvre dans votre entreprise de démolition cette semaine — c'est ce que nous construisons. Ça s'appelle .

- ✓ 14 jours d'essai gratuit. Annulez quand vous voulez. Pas de contrat fixe, pas de piège.
- ✓ Rien d'important — un devis, une facture, un message à un constructeur — ne part jamais sans que vous le voyiez d'abord.
- ✓ Ça vit dans Microsoft Teams et les outils que vous utilisez déjà.

Voyez-le à l'œuvre sur vos propres chantiers sur the-everything-app.com — sans carte bancaire pour jeter un œil.

Un mot honnête : ça ne répare pas une entreprise cassée, et ça ne décide pas comment une structure est abattue, ne teste ni ne retire un danger, ni ne remplace les gens habilités qui s'en chargent — ça, c'est toujours vous, votre coup d'œil sur le site et votre compétence. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratis à la nuit tombée.