

Le Playbook de l'Électricien **augmenté** **par l'IA**

Comment faire tourner une entreprise d'électricité à l'ère
de l'IA — et gagner plus que des boîtes trois fois plus
grosses que la tienne.

19 PAGES · LE SYSTÈME COMPLET · ZÉRO BLABLA · LIBRE DE PARTAGE

À lire en premier

Il y a dix ans, tenir une vraie entreprise d'électricité, c'était embaucher une secrétaire, payer un comptable, et décrocher quand même le téléphone à 19 h pendant que le dîner refroidissait.

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

Il n'est pas plus malin que toi. Il n'est pas meilleur électricien. Et il n'est surtout pas un geek — l'un des meilleurs qu'on ait vus rédigeait encore ses devis sur un bloc, au fond de la camionnette, il y a deux ans. Il a juste compris une chose avant les autres : **la moitié barbante du métier — les appels, les devis, les factures, les relances, les attestations de conformité — peut désormais se faire toute seule.** Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur le chantier, et sur le client.

Voici le playbook de sa méthode. Pas de « 50 prompts à copier ». Pas de blabla de start-up. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font abandonner de bons électriciens avant que le déclic n'arrive. Les histoires ici sont de vrais artisans et de vraies petites entreprises avec qui on travaille — noms retirés, chiffres gardés. Lis-le de bout en bout et tu tiendras une entreprise d'électricité plus carrée et plus rentable que celle d'aujourd'hui, même si tu ne dépenses jamais un centime en logiciel.

UN MOT CLAIR SUR TA QUALIFICATION

Rien ici ne consigne un tableau, ne vérifie qu'un circuit est hors tension, ni ne signe une attestation de conformité pour le Consuel. Ça ne touche jamais au câblage et ça ne certifie jamais le travail — ça, c'est de l'ouvrage électrique qualifié, et ça reste chez toi. Ça porte l'*administratif*. Le boulot d'élec — et la responsabilité — c'est le tien, du début à la fin.

Au sommaire

01 Le nouveau terrain de jeu

Les 3 choses sur lesquelles les clients te jugent — 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 avec l'IA en première ligne, partout.

03 Ne plus jamais rater un chantier

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

04 Chiffrer avant même de démarrer la camionnette

L'IA monte le devis 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 47 — sans un seul SMS de relance embarrassant.

06 La boîte mail qui se gère toute seule

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

07 Ton bureau d'études numérique

Le brief du matin, les dossiers de chantier qui se montent seuls, et la conformité réglée.

08 Paraître deux fois plus gros que tu ne l'es

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

09 La bascule en 30 jours

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



Le diagnostic de panne en 2 minutes

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

01

CHAPITRE UN

Le nouveau terrain de jeu

Un client avec la moitié de la maison dans le noir et un tableau qui refuse de réenclencher ne peut pas savoir si tu es un bon électricien. Pas à cet instant-là. Il te juge sur ce qu'il peut voir — et c'est là que la plupart des électriciens perdent, sans bruit, des chantiers qu'ils auraient dû décrocher.

Quand le courant saute à 18 h et ne revient pas, le particulier n'appelle pas un seul électricien. 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 « plus de courant, odeur de brûlé » va au premier électricien qui répond, pas au meilleur. Ça sonne dans le vide et tombe sur le répondeur : perdu avant même d'avoir chiffré un centime.

2

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

Un devis propre pour la mise aux normes du tableau en une heure bat un chiffre griffonné au dos d'une carte trois jours plus tard — à chaque fois.

3

Était-ce simple de traiter avec toi ?

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

Tu remarques ce qu'aucun de ces points ne concerne ? Le niveau de ton travail d'électricien. Les trois portent sur **l'administratif et la communication** — pile 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. L'assureur passe chaque ligne de ta facture de mise en sécurité au crible de son barème à la seconde où tu la déposes. Les gros du tertiaire font analyser leurs appels d'offres par l'IA. Les réseaux d'électriciens en franchise ont l'IA qui répond au téléphone en ce moment même. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans le métier — 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, des programmes de formation. Toi, tu décides un mardi et tu tournes le vendredi. Le terrain de jeu vient de basculer : le petit électricien rapide et bien organisé peut désormais avoir l'allure et les résultats de la grosse boîte — sans ses frais de structure. Et le timing ne pouvait pas être meilleur : le travail arrive vers toi. Une maison sur deux veut une mise aux normes du tableau, une borne de recharge VE, du photovoltaïque avec batterie, des détecteurs de fumée interconnectés, des spots à LED. Il y a plus de boulot d'élec que d'électriciens pour le faire — donc le frein de ton entreprise, ce n'est pas de trouver des chantiers, c'est de ne pas laisser filer ceux qui t'ont déjà trouvé.

« Mais moi, l'informatique, c'est pas mon truc »

Ceux qui s'y mettent le mieux non plus. L'un des plus rapides qu'on ait vus est un maçon avec 26 ans de métier qui n'a touché un ordinateur qu'il y a trois ans. Ses mots : « *T'occupe pas de l'orthographe. T'occupe pas de la grammaire.* » Si tu sais envoyer un SMS ou laisser un message vocal, tu sais faire tourner tout ce playbook. Bien taper au clavier, c'était l'ancienne exigence. Savoir dire ce que tu veux, c'est la nouvelle — et ça, les électriciens savent déjà le faire.

300–1 000 €
+ par mois

Ce que facture la plupart des logiciels de gestion de chantier — et ils te font *quand même* taper. Un patron qu'on connaît payait mille euros par mois, parfois trois mille, pour un outil que son équipe utilisait à peine. Garde ce chiffre en tête : tout dans ce playbook remplace cette dépense ou la rend enfin rentable.

Les boîtes trois fois plus grosses que toi sont lentes parce qu'elles sont grosses. C'est ton ouverture. Ce playbook, c'est apprendre à t'y engouffrer.

02

CHAPITRE DEUX

Penser IA d'abord

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

Chaque process de ton entreprise a été bâti sur un postulat : c'est un humain qui doit faire chaque étape. Quelqu'un décroche. Quelqu'un tape le devis. Quelqu'un relance la facture. Quelqu'un classe les attestations de conformité. Toute ta journée est modelée par ce postulat — et ce postulat vient de mourir.

N'automatise pas ton ancien process. **Redessine-le** — avec l'IA en première ligne partout, et toi qui supervises. Trois bascules mentales, chacune apprise auprès d'un vrai artisan 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 prévenu le client par mail en le disant exactement comme ça, en une phrase. Un autre commande son matériel en envoyant un seul message depuis le comptoir du grossiste — « *Je suis chez Rexel, je prends un tableau 24 modules et des disjoncteurs différentiels pour le chantier Durand* » — et le bon de commande, la dépense et la compta se règlent tout seuls. Ses mots : « *C'est un seul SMS qui brasse un paquet de données.* »

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

Ancienne façon : tu fais le travail, un outil t'aide peut-être. Nouvelle façon : l'IA fait la première passe de tout, et toi tu valides, ajustes ou refuses. Le devis est rédigé avant que tu ne t'assoies. La réponse est écrite avant que tu n'ouvres le mail. L'appel est décroché avant que tu ne redescendes de l'échelle. Un client a décrit sa routine : « *Neuf fois sur dix c'est parfait. Je fais juste — ouais, envoie.* » Ton boulot se réduit à dix secondes de jugement, plus 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 la mérite — chapitre 9.)

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel classique, tu corriges la même erreur jusqu'à la fin des temps. Avec l'IA, tu la corriges une fois. Un électricien lui explique qu'une mise aux normes de tableau standard comprend des disjoncteurs différentiels sur chaque circuit, un nouveau disjoncteur de branchement et un parafoudre — elle répond : « *Je m'en souviendrai à partir de maintenant.* » Et elle le fait. Corrige « *monophasé* » en « *triphasé* » pour un chantier précis, et elle ne se trompe plus jamais. Chaque correction se cumule. 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

Passe ton entreprise en revue et pose une seule question sur chaque interaction : « *À quoi ça ressemblerait si l'IA la prenait en main en premier ?* »

INTERACTION	L'ANCIENNE FAÇON	IA D'ABORD
Un client appelle à 19 h, le courant qui saute	Répondeur. Chantier perdu au profit de qui a décroché.	Décroché, noté, planifié — devis rédigé avant le petit-déjeuner.
La livraison du grossiste arrive incomplète	Tu le remarques jeudi, tu relances vendredi, tu oublies lundi.	Signalé le jour où ça arrive, relancé automatiquement — tu n'en entends parler que s'ils ne corrigent pas.
Une mise à jour de tarif tombe	Noyée sous 200 mails. Anciens prix sur ton prochain devis.	Extraite, appliquée à tes tarifs — une ligne : « le prix a changé sur six références. »
Un chantier se termine	Facture « ce soir ». Avis jamais demandé.	Facture envoyée depuis la camionnette. Avis demandé pendant qu'ils sont encore ravis. Rappel de contrôle programmé.

Chaque chapitre à partir d'ici n'est que 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 toute seule autour de toi.

03

CHAPITRE TROIS

Ne plus jamais rater un chantier

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

Les électriciens sont les champions de ça, et tu le sais. Tu es en haut, dans des combles brûlants, à tirer un câble, les deux mains prises, le téléphone qui sonne dans la poche. Ça sonne dans le vide. Cet appelant — prises mortes, un circuit qui disjoncte, un « plus de courant », un chantier de tableau qui pèse de l'argent — appelle l'électricien suivant sur la liste. Envolé.

30 000 €
+ par an, invisible

Disons que tu rates trois ou quatre appels par semaine (les électriciens débordés en ratent plus). Disons qu'un sur trois était du vrai boulot. Disons que ton chantier moyen fait 800 €. Ça fait à peu près un chantier perdu par semaine qui file droit au premier qui a décroché — chaque année. Tu ne le sens jamais, parce que tu n'as jamais su que le téléphone avait sonné.

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'ancien remède, c'était « décroche plus d'appels ». Le remède IA d'abord est plus large — parce qu'un appel, c'est en réalité deux problèmes, et la plupart des électriciens ne pensent qu'au premier.

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

Tu es sur une échelle, dans des combles, ou au volant. Un standard IA répond au nom de ton entreprise, 24 h/24, sonne normal au téléphone, récupère les détails du chantier — *quoi* (prises mortes, différentiel qui saute, plus de courant, odeur de brûlé), *où*, et *quelle gravité* — le planifie dans ton agenda, fait remonter une vraie urgence en priorité, et t'envoie un récap par SMS avant que tu ne sois redescendu de l'échelle. Il ne prend pas de pause, ne tombe pas malade, et coûte une fraction d'un salarié.

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 devis pour la mise aux normes du tableau avant jeudi* » depuis le siège conducteur — et au chantier suivant, c'est parti ? 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 tu avais dit que le remplacement du différentiel était compris », tu peux vérifier ce qui a vraiment été dit.
- **Les promesses ressortent automatiquement.** « Devis avant jeudi. » « Appeler le grossiste pour le compteur triphasé. » Extraites de la conversation — tu ne notes rien, parce que tu conduisais.
- **Les promesses te relancent.** Jeudi matin : « Tu as dit à Marc qu'il aurait son devis de tableau 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, le périmètre — donc le devis n'est pas un rappel sur une liste, c'est un brouillon qui t'attend quand tu te gares.

Ce sur quoi ne rien lâcher — quelle que soit ta solution

- ✓ Chaque appel décroché au nom de ton entreprise — y compris à 19 h, y compris le samedi.
- ✓ Une transcription cherchable de chaque appel — « qu'est-ce qu'on avait dit pour les spots en plus ? »
- ✓ Les promesses atterrissent quelque part qui te relance — pas un carnet, pas ta mémoire.
- ✓ Les détails de l'appel se déversent dans le chantier — pas ressaisis trois fois.

LA VERSION À FAIRE SOI-MÊME

Renvoie ton numéro vers un service de télésecrétariat avec un script serré — nom, commune, ce qu'il leur faut, « il rappelle dans l'heure ». Et dicte tes 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 chose que fait The Everything) couvre tout le standard — décroché, transcrit, promesses relancées, devis rédigé depuis l'appel. Dans les deux cas : ne laisse jamais un appel — ni une promesse — tomber par terre.

04

CHAPITRE QUATRE

Chiffrer avant même de démarrer la camionnette

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

Voilà ce qui se passe vraiment. Tu fais la visite, tu dis « je te l'envoie ce soir » — puis tu rentres crevé, les gosses ont faim, et le devis 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 t'a vu.

La vitesse

gagne les devis

Pas le prix. La vitesse. L'électricien dont le devis arrive pendant que le client est encore debout dans son allée gagne étonnamment souvent — même quand il est plus cher. Un devis rapide et pro envoie le seul signal que le client veut : ce gars-là est carré.

L'ancien conseil, c'était « utilise des modèles, chiffre depuis ton téléphone ». Oublie ça. Chiffrer en IA d'abord, ça veut dire **l'IA monte le devis. Toi, tu vérifies**. Voilà à quoi ça ressemble dans une vraie entreprise d'électricité aujourd'hui.

- **Tu parles, elle monte.** Fais le tour du chantier, dicte ce que tu vois — « *remettre le tableau à un 24 modules, disjoncteurs différentiels sur chaque circuit, nouveau disjoncteur de branchement, tirer une ligne dédiée jusqu'à l'atelier, remettre le coffret de comptage au propre, une demi-journée plus les fournitures* » — et elle transforme ça en un devis chiffré, détaillé, pro, sur ton modèle.
- **Elle chiffre à partir de TON historique.** Donne-lui tes anciens devis et elle apprend tes tarifs, tes marges, ta façon de décomposer un chantier. Des tarifs différents pour un maçon en contrat à prix fixe et un particulier ponctuel ? Elle ne les mélange pas.
- **Elle connaît tes règles — parce que tu les lui as apprises une fois.** Ce que couvre « rebouchage et attestation », tes inclusions standard de mise aux normes de tableau, ton tarif de déplacement. Apprends-lui comme à un apprenti ; contrairement à un apprenti, elle n'oublie jamais.
- **Elle rattrape ce que tu as oublié.** Une vraie entreprise a donné un rapport de chantier à l'IA, et son devis est revenu en incluant le déplacement qu'un métreur payé avait laissé de côté sur ce même chantier. Elle ne fatigue pas à 21 h 30. C'est tout l'intérêt.
- **Elle peut même aller chercher les prix.** Il te manque le prix actuel d'un différentiel ou d'une borne de recharge VE ? Elle vérifie chez le grossiste et l'insère — tu corriges si elle a pris la mauvaise référence, et elle s'en souvient pour toujours.

2–3 jours

→ une demi-journée

Un maçon avec qui on travaille — 26 ans de métier, 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.* » Le chiffrage est tombé « quasiment pile » sur ses propres chiffres, parce qu'elle a appris de ses anciens devis.

Puis le bout que tout le monde saute — **la relance**. Un message, deux jours après : « *Je vérifie juste que vous avez bien reçu le devis pour la mise aux normes du tableau — je peux vous l'expliquer si besoin.* » Ce seul message décroche plus de chantiers que baisser ton prix ne le fera jamais, parce que la plupart des concurrents ne l'envoient jamais. En IA d'abord, la relance n'est pas une habitude à prendre. C'est une chose qui se fait toute seule.

Ça compte surtout sur les gros chantiers qui arrivent vers toi que tu les chasses ou non — bornes de recharge VE, photovoltaïque et batterie, rénovations complètes, passages en triphasé pour un atelier. Ce sont les devis sur lesquels un client réfléchit et compare. L'électricien qui pose un chiffre propre et détaillé l'après-midi même, puis prend des nouvelles deux jours plus tard, est celui qui a déjà cadré la décision avant que les deux autres n'aient ouvert leur ordinateur.

L'IMPORTANT, CE N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : le jour même, pro, chiffré sur tes propres chiffres, relancé. Un électricien avec un bloc de devis qui atteint ce standard bat un électricien avec une appli qui ne l'atteint pas. L'IA rend juste ce standard sans effort.

05

CHAPITRE CINQ

Se faire payer sans la relance gênante

Le travail est fait. Reste à récupérer l'argent — ce qui, pour la plupart des électriciens, est un deuxième boulot non payé dont personne ne les avait prévenus.

7 jours
pas 47

La facture moyenne d'un artisan se paie environ six semaines après son envoi. Pas parce que les clients ne veulent pas payer — la plupart oublient simplement, et ça te gêne de les relancer. Alors l'argent reste dehors pendant que tu avances les fournitures sur la carte.

La relance est un problème de **système**, pas un problème de gens. Répare 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 la fin du chantier — sur place

Chaque jour d'attente est un jour ajouté avant le paiement. En IA d'abord, c'est une phrase depuis la camionnette : « facture le chantier Wilson ». Postes repris du devis, tes conditions, leur mail. Fini.

2 Rends le paiement bêtement facile

Un lien « payer maintenant » se règle plus vite que « voici mon RIB ». Enlève chaque étape entre l'envie de payer et le paiement fait.

3 Automatise les relances polies

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

4 Ne durcis le ton que si tu y es obligé

La plupart paient à la relance un ou deux. Le rare traînard reçoit un message plus ferme — toujours pro. 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 ce que tu l'aies vue avoir raison pendant un mois et que tu lui dises d'arrêter de demander.

06

CHAPITRE SIX

La boîte mail qui se gère toute seule

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

Relevés du grossiste, questions clients, commandes de fournitures, mises à jour de tarifs, le maçon qui réclame une attestation de conformité — le tout mélangé aux indésirables, et tout ça tombe pendant que tu as les mains dans le tableau. Un responsable de magasin avec qui on travaille a commencé avec 24 000 mails en retard : « *Je lisais un mail, il se perdait. Je n'arrivais même plus à le retrouver.* »

Le problème, ce n'est pas trop de mails. C'est que l'important et le bruit se ressemblent tant qu'on ne s'arrête pas tout lire — et tu n'as pas le temps. En IA d'abord, la boîte mail devient quelque chose de déjà réglé au moment où tu la regardes :

- **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, avec le pourquoi — « celui-ci, c'est une échéance, tu dois le regarder ». Les curieux sans suite sont filtrés avant de te coûter une seule pensée.
- **Rédigée.** Les réponses de routine — « oui, on pose des bornes de recharge VE », « on est complet jusqu'à mardi », « voici un prix indicatif pour les spots » — écrites et prêtes. Tu jettes un œil, ajustes, envoies.
- **Répondue à la demande.** Ce même responsable demande maintenant simplement « quelle est la dernière mise à jour de prix du grossiste ? » — et elle trouve la plus récente à l'instant, en reliant même un fabricant au distributeur qui répond sous un autre nom.

LE TRUC QUE PERSONNE N'ATTEND — ELLE VEILLE SUR TON ARGENT

Parce que l'IA lit tout, elle repère des choses. Une entreprise : « *Elle m'a déjà évité des milliers d'euros de commandes ratées — elle a dit : attends, d'après tes chantiers passés c'est plutôt celle-ci qu'il te faut.* » Une autre a eu un fournisseur qui a facturé par erreur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant paiement.

L'important, ce n'est pas une boîte mail plus maligne. C'est qu'une vraie demande ne meurt plus jamais au fond d'une pile de relevés du grossiste.

07

CHAPITRE SEPT

Ton bureau d'études numérique

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

+20 chantiers
en une semaine

La personne administrative d'une équipe du bâtiment est partie une semaine en congé. Le patron : « Ça fait une semaine qu'on ne l'a plus au bureau, 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 meilleure semaine.

Le boulot du bureau d'études, c'est le tissu conjonctif : ce qu'il y a aujourd'hui, qui t'attend et quand, où sont les photos du remplacement de tableau du chantier Bernard, où est cette attestation de conformité, le matériel a-t-il été commandé. Tu n'as pas besoin d'embaucher cette personne. Tu as besoin du système que cette personne ferait tourner.

Le brief du matin

Avant de tourner la clé : les chantiers du jour dans l'ordre, qui relancer pour un paiement, ce qui attend des fournitures, 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 se rattache tout seul au bon chantier — pour que, quand le client rappelle huit mois plus tard à propos du même tableau, tout l'historique soit là, pas éparpillé entre ta pellicule et trois fils de SMS.

La conformité sans la boule au ventre

Les attestations qui vont avec le métier — l'attestation de conformité visée par le Consuel, tes rapports de vérification, la conformité NF C 15-100 — sont réclamées, saisies sur le chantier, et rangées là où tu peux vraiment les retrouver. Jamais inventées à ta place, et jamais un substitut à ta signature qualifiée sur le travail — juste empêchées de disparaître.

Si ce n'est pas dans le système, ça n'existe pas — pour que ta tête retienne le câblage plutôt que la paperasse.

08

CHAPITRE HUIT

Paraître deux fois plus gros que tu ne l'es

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

Un électricien à une camionnette et une boîte de cinquante personnes peuvent envoyer le même devis nickel, à la même marque. Le client ne peut pas dire lequel est lequel — alors le petit qui se donne 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 hésiter une seconde.
- A** **Avis** — demande l'avis Google au moment où ils sont le plus contents, juste après un chantier bien fait, automatiquement, avec le lien. Les avis te décrochent les dix chantiers suivants pendant que tu dors.
- R** **Recommander** — les clients contents recommandent si tu leur facilites la tâche et le leur rappelles. « Vous connaissez quelqu'un d'autre qui aurait besoin d'un coup de main ? On s'occuperait de lui comme de vous. »
- R** **Revendre** — le contrôle de sécurité du tableau à refaire l'an prochain ; les spots en plus et les ventilateurs de plafond évoqués pendant la visite — 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. Et le métier d'électricien est taillé pour ça : presque chaque chantier que tu fais sème discrètement le suivant. Tu poses la borne de recharge VE cette année et la batterie est un sujet pour l'an prochain ; tu remets le tableau à niveau et le contrôle thermographique tombera plus tard ; tu remplaces les détecteurs de fumée et le compte à rebours du rappel démarre. Un humain oublie tout ça. Un système, jamais.

COMMENCE AUJOURD'HUI — MÊME SANS UNE ONCE DE TECH

Demande un avis à chaque client content avant de quitter le chantier, et envoie des photos avant-après soignées du nouveau tableau avec chaque facture. La roue se moque de la façon dont on la fait tourner. Elle a juste besoin de tourner.

09

CHAPITRE NEUF

La bascule en 30 jours

Tout ce qui précède marche. Si la plupart des électriciens n'y arrivent pas, c'est qu'ils essaient de tout faire 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, les promesses extraites automatiquement. Celle-ci commence à rentabiliser tout l'exercice dès le départ, et c'est celle que tu sentiras en premier.

2**Semaine 2 — Répare le chiffrage**

L'IA rédige à partir de ta dictée et de tes prix passés ; tu corriges — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Des devis le jour même, avec la relance à deux jours. Regarde ton taux de signature bouger.

3**Semaine 3 — Répare l'encaissement**

Facture-en-fin-de-chantier, paiement facile, rappels automatiques — avec toi qui valides tout ce qui touche à l'argent jusqu'à ce qu'elle ait mérité la laisse. La semaine où ton solde bancaire commence à avoir une autre tête.

4**Semaine 4 — Confie le back-office**

Boîte mail triée et rédigée, brief du matin qui tourne, dossiers de chantier qui se montent seuls, avis demandés automatiquement.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un seul process ne fait jamais grand-chose. Un process automatisé, on hausse les épaules. C'est à trois que se produit le moment « mais c'est pas vrai » — 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.

Le curseur de confiance — comment déléguer sans perdre le sommeil

Tu ne confies pas la camionnette à un apprenti de première année le premier jour. Ici, c'est pareil :

1

Semaines 1–2 : elle demande pour tout

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

2

Semaines 3–4 : elle demande pour l'important

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

3

À partir du deuxième mois : elle demande pour les exceptions

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

Les erreurs qui font abandonner de bons électriciens avant le déclic

- **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune engrange une victoire avant d'ajouter la suivante.
- **Greffer l'IA sur l'ancien process.** Si tu tapes encore tout dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA d'« aider », tu as raté le point. Redessine le process (chapitre 2).
- **La traiter comme un logiciel plutôt que comme un salarié.** Un logiciel, tu le configures une fois et tu le maudis à vie. Ça, tu l'enseignes — et ça 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

Le diagnostic de panne en 2 minutes

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

- ☐ Je rate régulièrement des appels pendant que je bosse — 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 le champ ».
- ☐ Je ne relance pas toujours après avoir envoyé un devis.
- ☐ Mes factures mettent plus de deux semaines à être payées.
- ☐ J'ai envoyé un message gênant « je reviens vers toi pour la facture » ce dernier mois.
- ☐ Ma boîte mail me stresse, et l'important se retrouve enterré.
- ☐ Si un client rappelait pour un chantier de l'an dernier, il me faudrait un moment pour retrouver les détails.
- ☐ Je ne demande pas un avis à chaque client content.
- ☐ Mes attestations de conformité vivent dans une boîte à gants, un vide-poches de camionnette et trois fils de SMS.

0–2

Bateau bien tenu. Quelques réglages et tu files.

3–6

Tu perds du vrai argent dans la moitié barbante — et tout est réparable. Commence par la semaine 1.

7+

Là, tu fais un deuxième boulot gratos chaque semaine. Bonne nouvelle : c'est justement le plus facile à réparer aujourd'hui.

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

Tu veux qu'on te l'installe ?

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 back-office, le tout en un, en marche dans ton entreprise d'électricité cette semaine — c'est ce qu'on construit. Ça s'appelle The Everything.

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

Vois-la travailler sur tes propres chantiers sur the-everything-app.com — sans carte bancaire pour jeter un œil.

Note honnête : ça ne réparera pas une entreprise en vrac, et ça ne prendra pas les décisions électriques ni ne signera le travail — ça, c'est toujours toi et ta qualification. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que tu fais gratos à la nuit tombée.