

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Le Guide du Terrassier augmenté par l'IA

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

— **et devenez le terrassier avec qui les constructeurs terrassent chaque 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 terrassement, c'était quelqu'un au téléphone, un comptable, et malgré tout calculer le déblai, l'évacuation des terres et la marge pour la roche sur un bout de papier dans le camion entre deux chantiers.

Aujourd'hui, un petit terrassier bien outillé répond à chaque appel de constructeur dès qu'il arrive, chiffre le sol droit — le décaissement, les réseaux, l'évacuation des terres, la roche et l'eau qu'il pourrait rencontrer, le décaissement au niveau — et transforme une poignée de constructeurs et de promoteurs en une filière de terrassements qui reviennent — 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 terrassier. Et ce n'est surtout pas un as de l'informatique — l'un des meilleurs qu'on ait vus chiffrait 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 et fidèles au sol, le repérage des réseaux, les bons de décharge, la remise au niveau — 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 terrassement sûr, et à devenir le terrassier avec qui une poignée de bons constructeurs terrassent un chantier et le récupèrent au niveau.

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 terrassiers abandonnent avant que ça prenne. Lisez-le de bout en bout et vous mènerez une entreprise de terrassement 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 un chantier se terrasse, ne lit le sol, ni ne remplace le conducteur compétent qui mène l'engin — 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. Ce qu'il y a sous la surface — la roche, la nappe, le sol, les réseaux — est l'affaire d'une vraie visite du site et, quand il y en a une, de l'étude de sol, jamais un chiffre qu'un ordinateur invente ; comment un terrassement est tenu en sécurité, comment les réseaux sont repérés avant que le godet entre dans le sol, et comment les voisins et le terrain d'à côté sont protégés, est votre jugement et celui de votre équipe ; et la sécurité du chantier 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 avec qui il terrasse chaque chantier.

04 Chiffrez le sol droit — la roche comprise

Le prix chiffré, le sol 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 repérage et de niveau 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 filière du bâtiment.

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 terrassement 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 terrassiers perdent en silence les meilleurs constructeurs de l'année.

Votre client est souvent un constructeur ou un promoteur dont l'horloge du chantier tourne, ou un particulier qui terrasse son terrain — quelqu'un qui a besoin du sol terrassé, de niveau et juste pour que sa dalle, ses fondations ou ses travaux puissent démarrer. Et voici ce qui rend l'appel manqué si coûteux : il appelle parce que son programme ne peut pas commencer tant que le sol n'est pas terrassé. Le chantier va à celui qui réussit trois choses le premier :

- 1 **Avez-vous décroché — et donné une orientation droite ?** Le premier terrassier 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 chantiers avec lui.
- 2 **Venez-vous quand vous le dites, est-ce sûr et juste ?** Un constructeur a besoin du site terrassé selon son planning, les réseaux repérés avant que le godet entre dans le sol, et le sol laissé de niveau et compacté pour le corps de métier suivant. Fiable et sûr bat pas cher et imprudent à chaque fois — parce qu'un terrassement bâclé ou un réseau touché est aussi son problème.
- 3 **Êtes-vous droit sur le sol ?** La roche, l'eau, les déblais, le compactage — nommés en amont. Un chiffre bas qui suppose un sol facile et fait surgir un avenant « roche » en plein terrassement 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 le terrassement — 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 terrassier 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 terrassé 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 terrassiers, qui guident chaque jour un constructeur à travers le sol, l'accès et les déblais, 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 déblai, l'évacuation et la marge pour la roche. Quelqu'un suit les repérages de réseaux, les bons de décharge, la remise au niveau. 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 — déléguez 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 le terrassement 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 fidèle au sol 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 le décaissement, le repérage des réseaux, l'évacuation des terres, la marge pour la roche et l'eau et le décaissement au niveau — et que vous ne donnez jamais un chiffre ferme sur un sol que vous n'avez pas 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 terrassier suivant.	Pris et qualifié, visite du site réservée — un chiffre droit, fidèle au sol, rédigé pour le matin.
Le godet trouve de la roche qui n'était pas évidente	Appel gênant en plein terrassement, le constructeur se sent piégé.	Signalée dès qu'elle est touchée, le constructeur prévenu de ce que coûte le brise-roche avant que le travail avance.
Une nouvelle grille de tarifs de décharge ou de carburant 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	Relevés de niveau et de repérage sur le téléphone, bons dans le camion.	Dossier de réception assemblé contre le chantier, le prochain terrassement relancé 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 terrassement n'arrive pas comme une urgence. Il arrive comme un appel d'un constructeur ou d'un promoteur dont le programme ne peut pas commencer tant que le sol n'est pas terrassé — 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 terrassier suivant sur la liste. L'appel vibre dans le camion à 16 h pendant que vous êtes sur un engin en plein terrassement. 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 terrassement que ce constructeur a ensuite.

Le premier

gagne le chantier

Un constructeur appelle parce que son programme ne peut pas démarrer tant que le sol n'est pas terrassé. Un appel manqué n'est pas une vente reportée — c'est le chantier, et souvent toute la filière du bâtiment 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 terrasser, l'accès pour les engins, s'il y a probablement de la roche ou une étude de sol, combien de déblais — 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 terrassier qui réserve la visite pendant que les autres sont encore sur répondeur.

Problème deux — la relation que personne n'a bâtie

Une affaire de terrassement 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 terrassiers chiffrent un chantier et n'y repensent jamais. Celui qui répond le premier à chaque fois, vient quand il le dit, mène un terrassement sûr et rend le site de niveau est celui que ce constructeur appelle pour le terrassement suivant, et celui 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 terrassé en même temps.
- ✓ Un registre consultable de chaque appel — « qu'a-t-on convenu sur le sol et les déblais pour le chantier Rossi ? »
- ✓ Des relances qui vous gardent devant les constructeurs et promoteurs qui comptent — pour qu'à leur prochain site, vous soyez le terrassier qu'ils appellent, pas un numéro qu'ils ont perdu.
- ✓ Les détails du chantier tirés de la demande — site, ce qui est à terrasser, accès, roche probable — 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 avec qui ils terrassent chaque chantier.

04

CHAPTER FOUR

Chiffrez le sol droit — la roche comprise

Le terrassement 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 terrassement est un *périmètre* — l'implantation, le décaissement, les réseaux repérés, les déblais évacués, la roche et l'eau si elles sont là, et le sol décaissé au niveau et compacté — et le danger vit dans la partie du sol que vous ne pouvez pas voir.

Le sol, pas un chiffre

et la roche est le révélateur

Un chantier de terrassement est un périmètre, pas un prix : l'implantation aux niveaux, le décaissement lui-même, le repérage des réseaux avant que le godet entre dans le sol, l'évacuation et la mise en décharge des déblais, la roche ou l'eau si vous tombez dessus, et le sol décaissé et compacté, juste pour la dalle. Le casseur de prix suppose un sol facile et « oublie » la marge pour la roche, les déblais et le compactage pour paraître moins cher, puis fait surgir un avenant coûteux dès que le godet trouve de la roche. Chiffrez le sol, facturez-le honnêtement, et vous êtes le terrassier à qui un constructeur confie son chantier.

Voici la vérité honnête 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 un terrassement sans voir le terrain, l'accès et la pente, et sans tenir compte de ce qu'il y a probablement sous la surface. Le geste honnête : donner un ordre de grandeur, puis réserver une visite du site — lire le sol et, quand il y en a une, l'étude de sol — avant d'engager un chiffre chiffré.

Le chiffrage l'IA d'abord rend ça facile : l'IA *qualifie* le chantier avant qu'un engin ne roule.

- ✓ **Elle pose les bonnes questions d'abord.** À partir de la demande, l'IA passe en revue ce qui fixe le prix — ce qui est à terrasser, l'accès, s'il y a probablement de la roche ou une étude de sol, combien de déblais, et le niveau qu'exige l'étape suivante.
- ✓ **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 la roche et l'eau en marges à part, pas un forfait plat qui fait comme si le sol était facile.
- ✓ **Elle rattrape ce qu'un devis fatigué laisse tomber.** Elle n'oublie pas le repérage des réseaux, les frais de décharge, ni qu'un terrain en pente ou près de l'eau veut que le sol soit chiffré avant qu'on engage un prix.

Le sol caché

la ligne que vous n'omettez jamais

Voici le tueur de confiance de ce métier : un opérateur suppose un sol facile, laisse la marge pour la roche, les déblais et le compactage hors du chiffre, gagne sur le prix, puis fait surgir un gros « extra » dès que le godet trouve de la roche ou de l'eau, ou coupe le coin. Le terrassier honnête le dit clairement en amont : ce terrain peut receler de la roche ou une nappe haute, voici comment je l'ai provisionné, et voici exactement ce qui change si on tombe dessus — un coût réel qu'un devis droit nomme et qu'un devis bon marché cache. Refuser de faire comme si le trou était facile, ce n'est pas faire des difficultés. C'est toute la raison pour laquelle un bon constructeur devrait vous choisir.

La visite du site sur un terrain délicat n'est pas un frein — c'est la vente

Pour tout terrain en pente, près de l'eau, ou au sol inconnu, le geste est de donner un ordre de grandeur, de réserver la visite et de tenir compte du sol 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 dès que le godet trouve de la roche. « Je vous donne un ordre de grandeur maintenant, et un prix chiffré ferme une fois que j'ai vu le site et lu le sol, 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 terrassé et de niveau, les relevés de repérage et de niveau sont chez vous — c'est quoi le prochain ? » Cette seule habitude gagne plus de terrassements 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, tenez compte du sol honnêtement, repérez les réseaux avant que le godet entre dans le sol, et rendez le site terrassé, de niveau et juste. Un terrassier avec un carnet qui tient ce standard bat un terrassier 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 terrassement ce n'est presque jamais une seule facture. Il y a l'acompte pour mobiliser, les jalons au fil du chantier, et les frais d'évacuation et 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 repérés, gros décaissement fait, déblais évacués, sol décaissé et compacté — et tout avenant tenu comme une *conversation avant les travaux*, pas surgi après. Un « extra » surprise sur une facture de terrassement — surtout un extra « roche » — 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 l'amenée des engins.
- 2 Facturez sur les jalons.** Des situations à mesure que le chantier avance — réseaux repérés, gros décaissement fait, déblais évacués, sol décaissé et compacté — 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 le godet trouve de la roche ou de l'eau qui n'était pas chiffrable depuis la surface, 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.

Études de sol, un constructeur qui confirme une date de démarrage, un résultat de repérage de réseaux qui revient, des bons de pesée de la décharge, une facture de location d'engin, 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 le repérage des réseaux pour le site Rossi, vous êtes bon pour terrasser ».
- ✓ **Rédigée.** Les réponses de routine — « oui, on évacue les déblais », « on peut démarrer jeudi une fois les réseaux repérés » — écrites et prêtes. Vous jetez un œil, ajustez, envoyez.
- ✓ **Répondue à la demande.** « On a chiffré le terrassement Rossi à combien, et l'étude de sol est revenue ? » — 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 terrassement 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 un repérage de réseaux avant de commencer, quelle étude de sol vous attendez, quel constructeur devrait recevoir une relance aujourd'hui, qui relancer pour une situation, et le repérage, le niveau ou le bon de décharge 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, étude de sol 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 sol, le résultat du repérage, les bons de pesée de la décharge, les relevés de niveau et de compactage — tout au même endroit.

La paperasse sans la peur

Le relevé de repérage, les bons de décharge, la réception de niveau et de compactage, les notes de terrassement sûr — déclenchés, capturés contre le chantier et gardés là où vous les trouvez. Jamais inventés à votre place, jamais un substitut au repérage des réseaux ni à votre propre compétence — juste empêchés de disparaître au moment où ça compte le plus.

08

CHAPTER EIGHT

Paraissent 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 terrassier à qui un constructeur peut confier un chantier » — est de la présentation, et la présentation est désormais presque gratuite.

Un petit terrassier 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 relevés de repérage, les mêmes relevés de remise au niveau, et les mêmes vrais avis de constructeurs. Dans un métier où un constructeur vous confie de terrasser juste le sol sur lequel tout son bâtiment tient, 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 terrassement sûr et rendez le site de niveau, pour être le terrassier que ce constructeur appelle pour le terrassement suivant 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 terrassé et de niveau avec les relevés de repérage et de niveau, automatiquement, avec le lien. Les avis et une réponse rapide font monter votre référencement — et un constructeur qui choisit un terrassier s'appuie sur les deux.
- 3 **Recommandez** — le terrassement est le premier engin sur presque chaque chantier, alors vous travaillez aux côtés des constructeurs, des promoteurs et de chaque corps de métier suivant. Le constructeur qui vous a trouvé fiable et droit 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 terrassements : 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 terrassé et de niveau, 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 terrassement ? » Un constructeur qui vient de vous voir mener un terrassement sûr et rendre le site de niveau 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 terrassiers 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 chiffre droit et détaillé avec la roche et l'eau en marges à part 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 sol inconnu, 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 repérage/niveau 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 remise au niveau, l'avis et le prochain terrassement 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, marges pour la roche, 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 terrassiers 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 un engin sur le site la semaine où vous devez l'avoir terrassé » — alors usez de celui-là, honnête, et laissez-le pousser.
- ✓ **Rivaliser sur le prix en faisant comme si le sol était facile.** À l'instant où vous gagnez en supposant aucune roche et en laissant discrètement les déblais ou le compactage hors du chiffre, c'est vous qui faites surgir l'avenant et perdez le constructeur. Un constructeur paie pour un terrassier qui terrasse le sol juste, en sécurité 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 terrassiers ne manquent pas de savoir-faire — ils perdent des constructeurs. Votre argent est dans devenir l'attitré d'une poignée de bons constructeurs et promoteurs — une relation, c'est une filière de terrassements et des recommandations. Le tell : répondez le premier, soyez fiable, menez un terrassement sûr, rendez un site de niveau. 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 terrassier suivant.
- ✓ J'ai donné un prix ferme au téléphone sur un sol que je n'avais pas vu — et essuyé la perte quand on a touché la roche.
- ✓ J'ai gagné un chantier sur un chiffre bas qui supposait un sol facile et laissait les déblais ou le compactage de côté.
- ✓ J'ai surpris un constructeur avec un « extra » en plein terrassement qu'il n'avait jamais vu venir.
- ✓ Je ne reste pas devant les bons constructeurs et promoteurs entre les chantiers, alors ils perdent mon numéro.
- ✓ Mes relevés de repérage, bons de décharge et relevés de niveau 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 — une étude de sol, un repérage — se retrouve enterré.
- ✓ Si un constructeur appelait sur un terrassement passé, il me faudrait un moment pour retrouver le périmètre et les relevés.

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 pointu 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 terrassement sûr, et transformer chaque constructeur en une filière de terrassements et de recommandations. 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 chiffre droit et détaillé avec la roche et l'eau honnêtement en marges à part, prend l'acompte et facture sur les jalons et signale un avenant avant qu'il morde, tient les relevés de repérage et de niveau, et va chercher le prochain terrassement auprès des constructeurs et promoteurs qui savent déjà que vous venez quand vous le dites et rendez le site de niveau — tout en un, à l'œuvre dans votre entreprise de terrassement 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 un chantier se terrasse, ne lit pas le sol, ni ne remplace le conducteur compétent qui mène l'engin — 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.