

THE EVERYTHING · GUIDES DE TERRAIN POUR LES ARTISANS

Le Guide du Clôturiste augmenté par l'IA

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

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE DE PARTAGE

THE EVERYTHING

À lire en premier

Il y a dix ans, mener une vraie entreprise de clôtures voulait dire embaucher quelqu'un au bureau, payer un comptable, et quand même calculer des mètres linéaires de panneaux rigides sur un coin de table une fois les enfants couchés.

Aujourd'hui, un duo de clôturistes bien équipé décroche plus de chantiers, chiffre plus vite et se fait payer plus tôt qu'une boîte à dix fourgons à l'autre bout du département — et ne passe pas une seule soirée sur la paperasse.

Il n'est pas plus malin que vous. Ce n'est pas un meilleur poseur. Et ce n'est certainement pas un informaticien — l'un des meilleurs qu'on ait vus chiffrait encore ses chantiers sur un carnet posé sur le capot du fourgon il y a deux ans. Il a juste compris un truc avant tout le monde : **la moitié ennuyeuse du métier — les appels, les devis, le métré au mètre linéaire, les factures, les relances, le classement — peut maintenant se faire toute seule.** Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur le chantier, et chez le client.

Voici le guide de comment il fait. Pas de « 50 prompts à copier ». Pas de baratin de la tech. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font abandonner les bons clôturistes avant que ça déclenche. Les histoires ici sont de vrais artisans et de vraies petites boîtes avec qui on travaille — noms retirés, chiffres gardés. Lisez-le du début à la fin et vous mènerez une entreprise de clôtures plus carrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même si vous ne dépensez jamais un centime en logiciel.

UN MOT FRANC SUR VOTRE RESPONSABILITÉ

Rien ici ne valide une barrière de piscine, ne certifie qu'une clôture est conforme, ni ne décide où passe la limite séparative — et rien ici ne remplace votre jugement, celui du géomètre, ni ce que la mairie autorise. L'IA porte l'*administratif*. Une barrière de piscine est un ouvrage de sécurité, et la limite séparative est une ligne juridique : les deux restent les vôtres, du début à la fin.

Ce qu'il y a dedans

01 Le nouveau terrain de jeu

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

02 Pensez IA d'abord

Arrêtez de greffer l'IA sur les vieilles habitudes. Redessinez la boîte avec l'IA qui touche tout en premier.

03 Ne perdez plus jamais un chantier

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

04 Chiffrez avant d'avoir démarré le fourgon

L'IA construit le métré au mètre linéaire avec vos mots et vos prix. Vous vérifiez et vous envoyez.

05 Être payé sans la relance gênante

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

06 La boîte mail qui tourne toute seule

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

07 Votre responsable de bureau numérique

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

08 Paraissez deux fois plus gros

Tout à votre marque, et la roue avis–recommandation qui s'alimente toute seule.

09 Le basculement en 30 jours

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



L'audit des fuites en 2 minutes

Trouvez exactement par où votre boîte perd de l'argent — et quoi réparer en premier.

01

CHAPITRE UN

Le nouveau terrain de jeu

Un particulier debout devant la clôture qui est tombée dans le coup de vent de samedi ne peut pas savoir si vous êtes un bon poseur. Pas debout là. Il vous juge sur ce qu'il peut voir — et c'est là que la plupart des boîtes de clôture perdent en silence des chantiers qu'elles avaient gagnés.

Quand quelqu'un se décide enfin à refaire le fond du terrain, à poser une barrière de piscine, ou à remplacer la palissade par laquelle le chien passe, il n'appelle pas un clôturiste. Il en appelle cinq, en haut de la liste Google, et le chantier va à celui qui réussit trois choses en premier :

1**Avez-vous décroché — ou rappelé tout de suite ?**

Les quarante mètres de panneaux rigides vont au premier clôturiste qui répond, pas au meilleur. Ça sonne dans le vide et c'est perdu avant que vous ayez sorti le décamètre.

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

Un devis propre — mètres, hauteur, portails, dépose et évacuation en déchetterie, tout détaillé — sous 24 heures bat un chiffre griffonné au dos d'une carte la semaine d'après. À chaque fois.

3**Était-ce simple de traiter avec vous ?**

Des nouvelles claires, pas de relance, pas de « désolé, j'ai oublié de vous l'envoyer ». Le facile-à-vivre gagne la barrière de piscine et les deux portillons après la petite réparation.

Vous remarquez ce dont aucun ne parle ? De votre niveau de poseur. Les trois portent sur **l'administratif et la communication** — exactement ce que vous détestez et pour quoi vous n'avez jamais le temps à la fin d'une journée à creuser des trous.

Et voilà ce que personne ne vous dit : l'autre côté de la table tourne déjà à l'IA. Les gros paysagistes et les entreprises de travaux publics passent leurs appels d'offres dedans. Les constructeurs de maisons chiffrent la clôture de tout un lotissement en quelques minutes. L'assureur compare chaque ligne de votre facture de remise en état après tempête à son barème à la seconde où vous la déposez. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans la clôture — elle est déjà dedans. La question, c'est de savoir si elle travaille *pour* vous ou *contre* vous.

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

« Mais je ne suis pas un informaticien »

Les artisans qui font ça le mieux non plus. L'un des plus rapides qu'on ait vus est un patron avec 26 ans de chantier 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 SMS ou laisser un message vocal, vous savez faire tourner tout ce guide. Bien taper au clavier, c'était l'ancienne exigence. Savoir *dire* ce qu'on veut, c'est la nouvelle — et les clôturistes sont déjà bons à ça.

300–1 000
€+ par mois

Ce que facture la plupart des logiciels de gestion et de chiffrage aux artisans — et il vous fait quand même taper et faire le métré vous-même. Un patron qu'on connaît payait mille euros par mois, parfois trois mille, pour un logiciel que son équipe ouvrait à peine. Gardez ce chiffre en tête : tout dans ce guide, soit remplace cette dépense, soit la fait gagner sa vie.

Les boîtes trois fois plus grosses que vous sont lentes parce qu'elles sont grosses. C'est votre ouverture. Ce guide, c'est passer dedans.

02

CHAPITRE DEUX

Pensez IA d'abord

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

Chaque processus de votre boîte a été bâti sur une hypothèse : un humain doit faire chaque étape. Quelqu'un répond au téléphone. Quelqu'un tire le décamètre et tape le devis. Quelqu'un relance le deuxième propriétaire sur sa part. Quelqu'un classe les papiers de la barrière de piscine. Toute votre journée a la forme de cette hypothèse — et cette hypothèse vient de mourir.

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

Bascule une — délégez des résultats, pas des étapes

Arrêtez de penser « sur quels boutons j'appuie ». Vous parlez maintenant à votre boîte comme vous parleriez à un bon chef d'équipe : dites le résultat, laissez-le trouver les étapes. Un patron a annulé une facture, l'a réémise au prorata et a mailé le client — en disant exactement ça, en une phrase. Un autre achète son matériel en envoyant un message depuis le comptoir du négoce — « *Je suis chez le fournisseur, je prends les poteaux, les lisses et les panneaux pour la clôture des Nguyen* » — et le bon de commande, la dépense et la compta se rangent tout seuls. Ses mots : « *C'est un SMS qui fait un paquet de données.* »

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

Avant : vous faisiez le boulot, un outil aidait peut-être. Maintenant : l'IA fait le premier passage de tout, et vous validez, ajustez ou annulez. Le devis est rédigé avant que vous vous asseyiez. La réponse est écrite avant que vous ouvriez le mail. L'appel est décroché avant que vous sortiez de la tranchée. Un client a décrit la routine : « *Neuf fois sur dix c'est parfait. Vas-y — oui, envoie.* » Votre boulot se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de frappe. (Et non — vous ne donnez pas les clés le premier jour. Au début elle demande la permission pour tout, surtout pour l'argent. Vous relâchez la laisse au fur et à mesure qu'elle la mérite — Chapitre 9.)

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel normal, vous réparez la même erreur pour toujours. Avec l'IA, vous la réparez une fois. Un clôturiste lui dit qu'un devis standard de panneaux rigides comprend le béton de scellement des poteaux, la dépose et l'évacuation en déchetterie de l'ancienne clôture, et une provision rocher si le terrain se met à faire des misères — elle répond : « *Je m'en souviens à partir de maintenant.* » Et elle le fait. Corrigez « *palissade en pin traité* » en « *palissade en bois exotique* » pour un client donné, et elle ne se trompera plus jamais. Chaque correction se cumule. Six mois plus tard, elle chiffre comme vous, écrit comme vous et connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises, une fois.

L'exercice de ré-imagination

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

INTERACTION	L'ANCIENNE FAÇON	IA D'ABORD
Un client appelle pour faire chiffrer une clôture de fond de terrain	Messagerie. Chantier perdu au profit de celui qui a décroché.	Décroché, capté, métré calé — devis rédigé avant le petit déjeuner.
La livraison de panneaux arrive sans les lisses	Vous le voyez jeudi, vous relancez vendredi, vous oubliez lundi.	Signalé le jour de la livraison, relancé automatiquement — vous n'en entendez parler que s'ils ne rectifient pas.
La mise à jour tarifaire du fournisseur arrive	Enterrée sous 200 mails. Anciens tarifs sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos prix — une ligne : « panneaux et poteaux en hausse sur six références. »
Le chantier se termine	Facture « ce soir ». Avis jamais demandé.	Facture envoyée depuis le trottoir. Avis demandé pendant qu'ils sont encore ravis. Chantier suivant signalé.

Chaque chapitre à partir d'ici, c'est juste cet exercice appliqué à une partie de votre boîte. Vous ne devenez pas un employé de bureau. Vous devenez le patron d'une boîte qui tourne toute seule autour de vous.

03

CHAPITRE TROIS

Ne perdez plus jamais un chantier

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

Les clôturistes sont terribles pour ça, et vous le savez. Vous êtes au fond d'un trou de poteau, les deux mains sur la tarière — le téléphone vibre dans le fourgon à quarante mètres. Ça sonne dans le vide. Celui qui appelait — une clôture de fond de terrain complète, une barrière de piscine, deux portails coulissants motorisés — appelle le clôturiste suivant sur la liste. Perdu.

35 chantiers
par an, perdus

Disons que vous loupez six appels par semaine — vous êtes dans une tranchée, six c'est vite fait. La plupart ne sont pas du boulot : le fournisseur pour la livraison de panneaux, votre gars qui creuse, un voisin, le constructeur qui court après vous pour vendredi. Disons que deux par semaine seulement sont vraiment quelqu'un qui veut une clôture. La clôture, ça se compare dur et ça se chiffre vite, et celui qui répond et donne un prix en premier a tendance à gagner — alors disons qu'un sur trois d'entre eux aurait signé. Ça fait à peu près 35 chantiers par an qui filent droit chez celui qui a décroché ensuite. Vous ne le sentez jamais, parce que vous n'avez jamais su que le téléphone avait sonné. (À titre indicatif, pas une référence — mais refaites le calcul chez vous et ça pique.)

Et le pire : le client qui vous appelle ne laisse pas de message. Il appelle le suivant. **La messagerie, c'est là où les chantiers vont mourir.** L'ancienne solution, c'était « décrochez plus ». La solution IA d'abord est plus grande — parce qu'un appel, c'est en réalité deux problèmes, et la plupart des clôturistes ne pensent qu'au premier.

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

Vous poussez une brouette de béton sur le côté d'une maison, vous damez un poteau, ou vous traversez la ville avec une remorque de panneaux. Une standardiste IA décroche au nom de votre boîte, 24h/24, sonne normale au téléphone, prend les détails — *quoi* (panneaux rigides, palissade bois, barrière de piscine, clôture agricole en piquets et fil, grillage simple torsion, lames aluminium, un portail), *combien de mètres, quelle hauteur, où*, et s'il faut enlever l'ancienne clôture — cale le mètre dans votre agenda, remonte en haut les mises en sécurité après une tempête, et vous envoie un résumé avant que vous soyez sorti du trou. Elle ne prend pas de pause, ne tombe pas malade, et coûte une fraction d'une personne.

Problème deux — l'appel que vous avez pris, et à moitié oublié

Soyez honnête : combien de fois avez-vous dit « *oui, je vous fais un prix pour le fond du terrain d'ici jeudi* » depuis le siège conducteur — et au chantier suivant c'est parti ? Vous n'êtes pas bordélique. Vous êtes occupé, et votre tête est votre classeur. C'est là que l'IA d'abord change ce qu'est un téléphone :

- **Chaque appel est capté.** Enregistré, retranscrit, classé au dossier. Six semaines plus tard, quand le client dit « mais vous aviez dit que l'enlèvement de l'ancienne clôture était compris », vous pouvez vérifier ce qui a vraiment été dit.
- **Les promesses sortent toutes seules.** « Devis pour jeudi. » « Appeler le fournisseur pour le délai sur les lames alu. » « Récupérer le numéro du voisin. » Extraites de la conversation — vous ne notez rien, parce que vous conduisiez.
- **Les promesses vous courent après.** Jeudi matin : « Vous avez dit à David qu'il aurait le prix de sa clôture aujourd'hui — je lance ? » La relance que vos concurrents n'envoient jamais part maintenant à chaque fois.
- **Et si elle a ce qu'il lui faut, le boulot démarre tout seul.** L'appel a capté les mètres, l'adresse, le type de clôture — donc le devis n'est pas un pense-bête sur une liste, c'est un brouillon qui attend quand vous vous garez.

Sur quoi insister — quelle que soit la solution

- ✓ Chaque appel décroché au nom de votre boîte — y compris à 18h, y compris le samedi, y compris le lundi qui suit une tempête.
- ✓ Une transcription cherchable de chaque appel — « on avait dit quoi pour l'ancienne clôture et l'évacuation ? »
- ✓ Les promesses atterrissent quelque part qui vous court après — pas un carnet, pas votre mémoire.
- ✓ Les détails de l'appel passent dans le dossier de chantier — pas retapés trois fois.

LA VERSION À FAIRE SOI-MÊME

Renvoyez votre numéro vers une permanence téléphonique avec un script serré — nom, commune, type de clôture, mètres approximatifs, « il rappelle cet après-midi ». Et dictez-vous vos promesses en vocal avant de démarrer. Rien que ça décroche des chantiers.

LA VERSION CLÉ EN MAIN

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

04

CHAPITRE QUATRE

Chiffrez avant d'avoir démarré le fourgon

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

Voilà ce qui se passe vraiment. Vous tirez le décamètre le long de la limite, vous dites « je vous envoie ça ce soir » — puis vous rentrez crevé, il faut nourrir les enfants, et le métré se fait à 21h30. Ou demain. Ou jeudi. Pendant ce temps le client a eu deux autres devis le jour même. La clôture se compare plus dur que presque tous les métiers : vous chiffrez beaucoup pour gagner un peu, donc la vitesse du devis est le métier.

Vitesse

gagne les devis

Pas le prix. La vitesse. Le clôturiste dont le devis arrive pendant que le client est encore debout au fond du terrain gagne un nombre choquant de fois — même en étant plus cher. Un devis rapide et professionnel envoie le seul signal que le client veut : ce gars est organisé, et il viendra.

Le vieux conseil, c'était « prenez un modèle, chiffrez depuis le téléphone ». Oubliez. Chiffrer en IA d'abord, ça veut dire **l'IA construit le métré. Vous le vérifiez**. Voilà à quoi ça ressemble dans une vraie boîte de clôture aujourd'hui.

- **Vous parlez, elle construit.** Longez la ligne, dictez ce que vous voyez — « *quarante-deux mètres de panneaux rigides de 1,80, poteaux tous les 2,40, le terrain descend d'environ un mètre sur les dix derniers donc il faudra décrocher, un portillon de 1,20, dépose et évacuation de l'ancienne palissade, prévoir du rocher dans l'angle haut* » — et elle en fait un devis chiffré, détaillé, professionnel, sur votre modèle, en euros, la TVA affichée comme vous l'affichez.
- **Elle chiffre depuis VOTRE historique.** Nourrissez-la de vos anciens devis et elle apprend vos prix au mètre par type de clôture et par hauteur, vos prix de portail, votre forfait dépose et évacuation, vos marges. Des prix différents pour un constructeur dont vous clôturez les lotissements et pour un particulier ? Elle les garde bien séparés.
- **Elle connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises une fois.** Ce que « fourniture et pose » comprend chez vous, votre provision béton par poteau, quand vous majorez pour un accès étroit sur le côté d'une maison ou un terrain où la tarière ne passe pas. Apprenez-lui comme à un apprenti ; contrairement à un apprenti, elle n'oublie jamais.
- **Elle rattrape ce que vous avez oublié.** Un vrai artisan lui a donné un rapport de chantier, et le devis de l'IA est revenu en incluant les déplacements qu'un métreur payé avait oubliés sur ce même chantier. Elle ne fatigue pas à 21h30 et n'oublie ni la quincaillerie de portail ni la déchetterie.
- **Elle va même chercher les prix.** Pas sûr du tarif du jour d'un panneau ou d'une longueur de lames ? Elle regarde chez le fournisseur et le glisse dedans — vous corrigez si elle a pris le mauvais coloris ou la mauvaise hauteur, et elle s'en souvient pour toujours.

2–3 jours

→ une demi-journée

Un artisan avec qui on travaille — 26 ans de chantier, touche à peine un ordinateur : « *Des devis qui me prenaient deux ou trois jours, mon IA les fait en une demi-journée. J'en ai fait un hier qui m'aurait pris deux jours — envoyé le jour même.* » Les prix sont sortis « quasiment au même niveau » que les siens, parce qu'elle a appris de ses anciens devis.

Ce que le devis ne peut pas faire tout seul — la conversation sur la clôture mitoyenne

Tout clôturiste connaît celle-là. C'est une clôture en limite séparative : deux propriétaires, une clôture, et quelqu'un doit accepter de payer sa part avant que vous creusiez le moindre trou. Le partage des frais entre voisins est une vraie question et les règles changent d'une commune à l'autre — ce guide ne vous dira pas lesquelles, et votre IA non plus. Ce qu'elle *fera*, c'est la partie qui déraile vraiment : **obtenir l'accord par écrit avant le démarrage, et l'avoir au dossier quand les souvenirs changent.** Un devis, écrit pour que les deux propriétaires puissent le lire, envoyé aux deux, avec une note claire de ce que chacun a accepté. Personne n'est relancé six mois plus tard pour de l'argent qu'il jure n'avoir jamais accepté. Faites-le par écrit à chaque fois et vous supprimez le pire litige du métier.

Et puis le truc que tout le monde saute — **la relance.** Un message, deux jours après : « *Je vérifie juste que vous avez bien reçu le prix pour la clôture du fond — je peux vous le détailler si vous voulez.* » Ce seul message gagne plus de chantiers que baisser votre 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 que vous construisez. C'est un truc qui se fait, point.

LE SUJET, CE N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : le jour même, professionnel, chiffré depuis vos propres prix, envoyé à tous ceux qui paient, relancé. Un clôturiste avec un carnet qui tient ce standard bat un clôturiste avec une appli qui ne le tient pas. L'IA rend juste le standard sans effort.

05

CHAPITRE CINQ

Être payé sans la relance gênante

Vous avez fait le chantier. Maintenant il faut sortir l'argent — ce qui, pour la plupart des clôturistes, est un deuxième boulot non payé dont personne ne les avait prévenus.

7 jours
pas 47

La facture moyenne d'un artisan est payée environ six semaines après l'envoi. Pas parce que les clients ne veulent pas payer — la plupart oublie, et ça vous gêne de relancer. L'argent dort dehors pendant que vous financez une remorque de panneaux, de poteaux et de béton sur la carte. Dans un métier rapide et à gros volume comme la clôture, cet écart, c'est toute votre trésorerie.

La relance est un problème de **système**, pas un problème de gens. Réparez le système et vous n'avez plus jamais la conversation gênante — ni à envoyer ce SMS de la honte « je reviens juste sur la facture ».

Le système qui vous fait payer en une semaine

1

Facturez dès le chantier fini — ou répartissez comme convenu

Chaque jour d'attente est un jour de plus avant l'encaissement. En IA d'abord, c'est une phrase depuis le fourgon : « facture la clôture Wilson. » Les postes viennent du devis, vos conditions, leur mail. Quand deux propriétaires se partagent le coût, elle émet à chacun sa facture pour la part acceptée par écrit — personne ne reçoit une note qui le surprend.

2

Rendez le paiement bêtement simple

Un lien « payer maintenant » est payé plus vite que « voilà mon RIB ». Supprimez chaque étape entre l'envie de payer et le paiement fait.

3

Automatisez les relances polies

Un rappel sympa à J+3, J+7 et J+14 — automatiquement, pour que vous ne l'envoyiez jamais. Puis un relevé mensuel, et une alerte pour vous seulement quand quelqu'un est vraiment en retard. Ça vaut des milliers en trésorerie.

4

Ne durcissez le ton que s'il le faut

La plupart paient à la première ou la deuxième relance. Le rare traînard reçoit un message plus ferme — toujours professionnel. Vous restez le gentil du début à la fin.

Et parce que 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, à chaque fois — jusqu'à ce que vous l'ayez vue avoir raison pendant un mois et lui disiez d'arrêter.

06

CHAPITRE SIX

La boîte mail qui tourne toute seule

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

Relevés fournisseurs, questions clients, commandes de matériel, mises à jour tarifaires, le constructeur qui court après un avenant sur la clôture du lotissement, un voisin qui demande ce qui a été convenu, les fiches techniques du motoriste de portail — le tout mélangé à du spam, le tout qui arrive pendant que vous êtes dans une tranchée jusqu'aux genoux. Un responsable de magasin avec qui on travaille a commencé avec un retard de 24 000 mails : « *Je lisais un mail, et il se perdait. Je n'arrivais même pas à le retrouver.* »

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

- **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, marqués avec le pourquoi — « celui-là, c'est le voisin qui confirme par écrit qu'il prend sa part. » Les touristes sont filtrés avant de vous coûter une pensée.
- **Rédigée.** Les réponses de routine — « oui, on fait les barrières de piscine », « on est complets jusqu'à la fin du mois », « voici un ordre de prix au mètre » — écrites et en attente. Vous jetez un œil, vous ajustez, vous envoyez.
- **Répondue à la demande.** Ce même responsable demande maintenant juste : « c'est quoi la dernière mise à jour de prix du fournisseur ? » — et elle trouve la plus récente instantanément, même en reliant un fabricant au distributeur qui répond sous un autre nom.

LE TRUC QUE PERSONNE N'ATTEND — ELLE SURVEILLE VOTRE ARGENT

Parce que l'IA lit tout, elle attrape des choses. Une boîte : « *Ça m'a déjà économisé des milliers en produits mal commandés — ça m'a dit, attendez, d'après vos chantiers passés vous voulez probablement celui-là.* » Commandez quarante mètres dans le mauvais coloris ou la mauvaise hauteur et c'est votre argent qui dort sur la remorque. Une autre a eu un fournisseur qui a facturé par erreur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant d'être payé.

Le but, ce n'est pas une boîte mail plus maligne. C'est qu'une vraie demande ne meure plus jamais au fond d'une pile de relevés fournisseurs.

07

CHAPITRE SEPT

Votre responsable de bureau numérique

Toute boîte de clôture a un responsable de bureau. Dans la plupart, c'est vous, qui le faites mal à 22h.

+20

chantiers en une semaine

L'administratif d'un artisan est parti une semaine en congés. Le patron : « On ne l'a pas eue au bureau pendant une semaine, et ça nous a aidés à faire son boulot — et on a eu probablement 20 chantiers de plus cette semaine-là. » Pas survivre à la semaine. Leur meilleure semaine.

Le boulot du responsable de bureau, c'est le tissu conjonctif : ce qui est prévu aujourd'hui, quelle rue à quelle heure, où sont les photos de l'ancienne clôture avant la dépose, si quelqu'un a vérifié où passent les réseaux avant de creuser, si les panneaux sont sur le camion pour jeudi, si le deuxième propriétaire a bien confirmé sa part par écrit. Vous n'avez pas besoin d'embaucher cette personne. Vous avez besoin du système qu'elle ferait tourner.

Le point du matin

Avant de tourner la clé : les chantiers du jour dans l'ordre, qui relancer pour être payé, ce qui attend une livraison, quel site veut la tarière et lequel veut le marteau-piqueur, et le seul truc qui vous mordra si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et votre collègue le sait aussi.

Des dossiers qui se montent tout seuls

Chaque photo, devis, facture et note de chantier s'accroche toute seule au bon dossier — comme ça, quand le client rappelle huit mois plus tard pour la même clôture, tout l'historique est là, pas éparpillé entre votre pellicule photo et trois fils de SMS. Les photos avant dépose, la vue de la ligne convenue, le mail où les deux propriétaires ont dit oui — au même endroit.

La paperasse sans l'angoisse

La paperasse du métier — l'accord écrit sur une clôture mitoyenne, la vérification des réseaux avant de creuser, ce que la mairie a autorisé, les documents du motoriste de portail — est réclamée, rattachée au chantier, et rangée là où vous la retrouverez quand on vous la demandera. Jamais inventée à votre place, et jamais un substitut à une validation de conformité sur une barrière de piscine, ni au fait que la clôture soit bien sur la limite séparative — juste empêchée de disparaître.

Si ce n'est pas dans le système, ça n'existe pas — votre tête garde le chantier, pas la paperasse.

08

CHAPITRE HUIT

Paraissez deux fois plus gros

Un secret sur lequel les gros comptent : la plus grande partie de « avoir l'air pro », c'est de la présentation — et la présentation est maintenant quasiment gratuite.

Un clôturiste à un fourgon et une boîte de cinquante personnes peuvent envoyer le même devis identique, impeccable, à leur marque. Le client ne peut pas dire lequel est lequel — donc le petit qui se donne la peine est traité comme le gros, et peut facturer comme lui. Dans un métier où cinq devis arrivent dans la même semaine, la première présentation, c'est là que l'objection prix se gagne ou se perd.

La roue de la recommandation — exprès, pas par hasard

- F** **Fidéliser** — rendez tout le chantier simple et clair, pour qu'ils vous reprennent sans y réfléchir à deux fois.
- A** **Avis** — demandez l'avis Google au moment où ils sont le plus contents, juste après qu'ils ont longé la nouvelle clôture, automatiquement, avec le lien. Les avis vous gagnent les dix chantiers suivants pendant que vous dormez.
- R** **Recommander** — les clients contents recommandent si vous leur rendez ça facile et si vous le leur rappelez. Et sur une clôture, la recommandation est debout juste là : le voisin qui a payé une part, et les deux maisons de chaque côté qui voient votre travail depuis leur jardin.
- R** **Revendre** — le portillon dont ils ont parlé pour avant l'été ; la barrière de piscine quand la piscine se fera enfin — c'est dans la retranscription de l'appel, souvenez-vous. Un rappel au bon moment transforme un chantier en trois.

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

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME SANS AUCUNE TECHNOLOGIE

Demandez un avis à chaque client content avant de recharger le fourgon, et envoyez des photos avant-après propres avec chaque facture. Une vieille clôture partie et une ligne neuve bien droite, ça se photographie merveilleusement — servez-vous-en. La roue se moque de comment on la tourne. Il faut juste la tourner.

09

CHAPITRE NEUF

Le basculement en 30 jours

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

1

Semaine 1 — Bouchez la plus grosse fuite : le téléphone

Chaque appel décroché, chaque appel capté, promesses extraites automatiquement. Celle-là commence à payer tout l'exercice immédiatement, et c'est celle que vous sentirez en premier — surtout la semaine qui suit un gros coup de vent.

2

Semaine 2 — Réparez le chiffrage

L'IA rédige le métré au mètre depuis votre dictée et vos anciens prix ; vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Des devis le jour même, envoyés à tous ceux qui paient, avec la relance à deux jours. Regardez votre taux de transformation bouger.

3

Semaine 3 — Réparez l'encaissement

Facture le jour où le chantier est fini, parts facturées comme elles ont été convenues, paiement facile, rappels automatiques — avec vous qui validez tout ce qui touche à l'argent jusqu'à ce qu'elle ait mérité la laisse. La semaine où votre compte en banque commence à changer de tête.

4

Semaine 4 — Lâchez l'arrière-boutique

Boîte mail triée et rédigée, point du matin qui tourne, dossiers qui se montent tout seuls, avis demandés automatiquement.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un processus tout seul ne fait jamais grand-chose. Un processus automatisé récolte un haussement d'épaules. Trois, c'est là que le moment « purée » arrive — parce que c'est là que les morceaux commencent à se parler. L'appel devient le devis. Le devis devient la facture. La facture devient l'avis. C'est là que ça arrête d'être un outil et que ça commence à être un système.

Le bouton de confiance — déléguer sans perdre le sommeil

On ne confie pas le fourgon et la tarière à un nouveau collègue le premier jour. Pareil ici :

1

Semaines 1–2 : elle demande pour tout

Chaque brouillon de mail, chaque facture — « voilà ce que j'enverrais, OK ? » Vous validez, corrigez, apprenez.

2

Semaines 3–4 : elle demande pour l'important

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

3

À partir du mois deux : elle demande pour les exceptions

Vous l'avez vue avoir raison pendant des semaines. Maintenant elle tourne, et vous recevez le point du matin et les alertes. Vous êtes toujours le patron — vous avez juste arrêté d'être le goulot.

Les erreurs qui font abandonner les bons clôturistes avant que ça déclenche

- **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune encaisse une victoire avant d'ajouter la suivante.
- **Greffer l'IA sur l'ancien processus.** Si vous tapez encore chaque métré dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA d'« aider », vous êtes passé à côté. Redessinez le processus (Chapitre 2).
- **La traiter comme un logiciel au lieu d'un salarié.** Un logiciel, vous le configurez une fois et vous le maudissez pour toujours. Ça, vous l'apprenez — et ça s'améliore chaque semaine. Les artisans qui en tirent le plus lui parlent toute la journée, comme à leur meilleur chef d'équipe.
- **Attendre le parfait.** Un système grossier qui tourne aujourd'hui bat un système parfait que vous monterez « quand ça se calmera ». Ça ne se calme jamais — et la semaine de tempête est exactement le moment où vous regretterez de ne pas avoir commencé.



AVANT DE REPOSER ÇA

L'audit des fuites en 2 minutes

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

- ☐ Je loupe régulièrement des appels quand je suis sur le chantier — et je ne sais pas combien de chantiers ça m'a coûté.
- ☐ J'ai promis un devis ou un rappel à quelqu'un ce mois-ci — et je l'ai oublié jusqu'à ce qu'il me relance.
- ☐ Mes devis partent « ce soir » plus souvent que « sur place ».
- ☐ Je ne relance pas toujours après avoir envoyé un devis.
- ☐ J'ai déjà démarré une clôture mitoyenne avant que les deux propriétaires aient accepté leur part par écrit.
- ☐ Mes factures mettent plus de deux semaines à être payées.
- ☐ J'ai envoyé un message gênant « je reviens sur la facture » le mois dernier.
- ☐ Ma boîte mail me stresse, et l'important se retrouve enterré.
- ☐ Si un client appelait pour une clôture de l'an dernier, je mettrais un moment à retrouver les détails.
- ☐ Je ne demande pas d'avis à chaque client content.

0–2

Bateau bien tenu. Quelques réglages et vous décollez.

3–6

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

7+

Franchement, vous faites un deuxième boulot gratuit chaque semaine. Bonne nouvelle : c'est exactement ce qui est le plus facile à réparer aujourd'hui.

Quel que soit votre chiffre — votre plus grosse coche est votre plus grosse opportunité. Commencez là.

Vous voulez qu'on vous le monte ?

Tout ce qui est dans ce guide, vous pouvez le construire vous-même — et vous devriez, si vous avez le temps et la patience. Beaucoup le font. Si vous préférez que ce soit juste fait — l'IA qui décroche votre téléphone, capte chaque promesse, construit vos devis, relance vos factures et fait tourner votre arrière-boutique, tout en un, en marche dans votre entreprise de clôtures 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 vous le voyiez d'abord.
- ✓ Ça vit dans Microsoft Teams et les outils que vous utilisez déjà.

Voyez-le tourner sur vos propres chantiers sur the-everything-app.com — pas de carte bancaire pour regarder.

Note honnête : ça ne réparera pas une entreprise cassée, ça ne validera pas une barrière de piscine, ça ne tranchera pas une limite séparative et ça ne dira pas ce qui est conforme — ça, c'est toujours vous, le géomètre et la mairie. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratuitement après la tombée de la nuit.