

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Le Guide du Poseur de sols augmenté par l'IA

Comment mener une entreprise de pose de sols à l'ère de l'IA

— **et devenez le poseur dont les sols tiennent.**

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE À PARTAGER

THE EVERYTHING

À lire d'abord

Il y a dix ans, mener une vraie entreprise de pose de sols, c'était quelqu'un au téléphone, un comptable, et malgré tout calculer les mètres, les chutes et la préparation du support sur un bout de papier dans la camionnette entre deux chantiers.

Aujourd'hui, un bon poseur bien outillé répond à chaque demande dès qu'elle arrive, réserve le métré, mesure et prépare le support pour que le sol tienne, et transforme une pièce en tout le logement et un flot de recommandations — 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 poseur. Et ce n'est surtout pas un as de l'informatique — l'un des meilleurs qu'on ait vus calculait encore les mètres au dos d'une chute de lame 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 mesurés, les notes d'humidité et de préparation, les profilés, les factures — peut désormais se faire toute seule. Alors il a mis son énergie là où sont l'argent et la réputation : à genoux, à poser un sol qui tient, et à devenir le poseur avec qui un particulier refait tout son logement et que chaque visiteur remarque.

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 poseurs abandonnent avant que ça prenne. Lisez-le de bout en bout et vous mènerez une entreprise de pose plus carrée 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 sol se pose, ni ne le pose pour vous — et ça ne remplace jamais votre œil, votre savoir-faire, ni la connaissance de ce qu'un support exige avant qu'une lame descende. Ça porte la paperasse. Qu'une base soit assez sèche, plane et saine pour poser dessus, et que le matériau se soit adapté à la pièce, est un jugement que vous rendez sur place avec votre propre mesure d'humidité, jamais un chiffre qu'un ordinateur invente ; comment le sol est préparé, posé et fini pour tenir, c'est votre métier ; et être droit avec un client sur ce que le chantier exige vraiment 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 particulier vous juge — et pourquoi répondre le premier gagne le sol 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 client le premier, réservez le métré, et devenez celui avec qui il refait tout son logement.

04 Chiffrez droit — support compris

Le prix mesuré, le support 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 pose, 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 relevés de métré et d'humidité qui se montent tout seuls.

08 Paraissent deux fois plus grand que vous n'êtes

Tout à votre marque, la preuve du sol-qui-tient, et la roue de recommandation du logement entier.

09 Le passage en 30 jours

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



L'audit des fuites en 2 minutes

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

01

CHAPTER ONE

Le nouveau terrain de jeu

Un particulier qui appelle à droite à gauche pour un devis de sol ne voit pas vos poses passées et ne vous regarde pas poser. Il vous juge sur ce qu'il peut atteindre — et c'est là que la plupart des poseurs perdent en silence les meilleurs chantiers de l'année.

Votre client est en général un particulier qui rénove — qui choisit la plus grande surface de son logement, celle qu'il regardera et foulera chaque jour pendant des années — ou un constructeur. Et voici ce qui rend l'appel manqué si coûteux : ils prennent quelques devis et réservent vite dès qu'ils font confiance à quelqu'un. Le chantier va à celui qui réussit trois choses le premier :

- 1 Avez-vous décroché — et donné une orientation droite ?** Le premier poseur qui répond et sonne soigneux et professionnel gagne le mètre. Laissez sonner pendant que vous êtes à genoux à poser un sol et ils appellent le suivant — et refont tout le logement avec celui qui a décroché.
- 2 Le sol tiendra-t-il ?** La vraie peur du particulier, c'est un sol qui tuile, se soulève ou fait des jours des mois plus tard — et ça vient du support, pas des lames. Un poseur qui mesure l'humidité et prépare le support bat un moins cher qui pose direct par-dessus, à chaque fois.
- 3 Êtes-vous droit sur ce qu'il faut ?** Honnête sur la préparation, l'acclimatation, les profilés — et sur ce qui peut varier une fois l'ancien sol déposé. Un devis vague et pas cher qui saute le support perd le client dès qu'il sent un raccourci.

Vous voyez ce qu'aucune de ces choses n'est ? Le tarif au mètre carré le plus bas. Les trois portent sur être joignable, soigneux et droit — exactement ce qu'il est facile de laisser tomber en fin de journée à genoux. Et l'autre camp tourne déjà sur l'IA. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans la pose de sols — 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 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 poseur soigneux peut désormais paraître et performer comme la marque nationale — sans les frais généraux, et sans qu'un particulier tombe jamais sur un répondeur quand il est prêt à réserver son sol.

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

Les artisans qui font ça le mieux 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 poseurs, qui guident chaque jour un client à travers produit, préparation et finition, 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 répond à la demande. Quelqu'un calcule les mètres, les chutes et la préparation du support. Quelqu'un suit les mètres, les notes d'humidité, les commandes de matériau. Toute votre journée est bâtie sur cette idée — et cette idée vient de mourir.

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

Bascule un — délégez des résultats, pas des étapes

Arrêtez de penser « sur quels boutons je clique ». Vous parlez maintenant à votre entreprise comme à un bon chef d'équipe : dites le résultat, laissez-la trouver les étapes. Un patron recommande son matériau avec un message depuis le comptoir du fournisseur — « je prends les lames et la sous-couche pour le chantier 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 mesuré est rédigé avant que vous vous asseyiez. Un client l'a décrit ainsi : « **Neuf fois sur dix c'est parfait. Vous faites juste — ouais, envoie.** » Votre travail se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de saisie.

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel normal, vous corrigez la même erreur à l'infini. Avec l'IA, vous la corrigez une fois. Dites-lui qu'un devis standard nomme toujours la préparation du support, la mesure d'humidité, l'acclimatation et les profilés — et que vous ne donnez jamais un chiffre ferme sur un sol que vous n'avez pas mesuré — 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 client appelle pendant que vous posez un sol	Répondeur. Il appelle le poseur suivant.	Pris et qualifié, mètre réservé — un chiffre droit et soigné rédigé pour le matin.
L'ancien sol est déposé et le support est pire que prévu	Appel gênant en plein chantier, le client se sent piégé.	Signalé dès que c'est vu, le client prévenu de ce que coûte le ragréage en plus avant que le travail avance.
Une mise à jour de tarifs fournisseur arrive	Enterrée sous 200 mails. Vieux prix sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos prix — « hausse sur quatre gammes ».
Un sol est fini	Photos sur le téléphone, conseil d'entretien jamais envoyé.	Dossier de réception + conseil d'entretien envoyé, la pièce suivante et la recommandation relancées.

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 contact pour un sol est de grande valeur et périssable en douce : un particulier qui prend quelques devis réserve vite dès qu'il fait confiance, et le poseur lent n'en entend plus parler. L'appel vibre à 16 h pendant que vous êtes à genoux, la cale à frapper dans une main. Il sonne dans le vide. Ce client appelle le poseur suivant, réserve le métré chez lui, et maintenant c'est lui qui refait le logement. Perdu — et pas seulement cette pièce, peut-être tout le logement et chaque recommandation derrière.

Le premier

gagne le sol

Un particulier prêt à refaire son sol appelle quelques poseurs et réserve celui qui répond le premier et sonne soigneux. Un appel manqué n'est pas une vente reportée — c'est le chantier, et souvent tout le logement et les recommandations derrière, remis à celui qui a décroché. Et répondre en retard fait chuter votre référencement, donc ça vous coûte aussi le suivant.

Le répondeur, c'est là que meurent les meilleurs chantiers 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 professionnelle au téléphone, et capture chaque détail — les pièces et la surface approximative, le produit voulu, s'il y a un ancien sol à déposer, le timing — pendant que vous êtes à genoux ou endormi. Et elle fait ce qui gagne le chantier : elle répond le premier, à chaque fois, pour que vous soyez le poseur qui réserve le métré pendant que les autres sont encore sur répondeur.

Problème deux — le client que personne n'a gardé

Une affaire de pose ne se gagne pas sur une pièce — elle se gagne en devenant le poseur avec qui un particulier refait tout son logement, et celui que chaque visiteur remarque. La plupart des poseurs font un chantier et n'y repensent jamais. Celui qui répond le premier, mesure avec soin, prépare le support pour que le sol tienne et le finit joliment est celui que ce client rappelle pour la pièce suivante, et celui qu'on recommande à tous ceux qui complimentent le sol.

- ✓ Chaque demande prise au nom de votre entreprise — y compris à 18 h, y compris le dimanche, y compris la semaine où tous ceux qui rénovent en ville veulent un devis de sol.
- ✓ Un registre consultable de chaque chantier — « qu'a-t-on posé et chiffré chez les Rossi, et quel produit c'était ? »
- ✓ Des relances qui vous gardent devant les particuliers et constructeurs qui comptent — pour qu'à la pièce ou au projet suivant, vous soyez le poseur qu'ils appellent.
- ✓ Les détails du chantier tirés de la demande — les pièces, le produit, l'ancien sol, le timing — passent direct dans le métré, pas tapés trois fois.

Le téléphone cesse d'être ce qui vous coûte les meilleurs chantiers et devient ce qui réserve le métré — et vous garde le poseur avec qui ils refont tout le logement.

04

CHAPTER FOUR

Chiffrez droit — support compris

La pose de sols a une forme de chiffrage que la plupart des métiers sous-estiment : le chiffre n'est pas que les lames et la main-d'œuvre. C'est une surface mesurée avec les chutes, l'état du support, l'humidité, l'acclimatation et les profilés — et le danger vit dans la partie que vous ne voyez plus une fois le sol posé.

Le support, pas que les lames

et l'humidité est le révélateur

Un chantier de sol est un périmètre, pas un tarif au mètre : déposer l'ancien sol, mesurer l'humidité, préparer et ragréer le support, la sous-couche, acclimater le matériau, poser proprement, et finir les profilés et transitions. Le cow-boy pose direct sur un support humide ou non plan pour paraître moins cher et il est loin quand le sol tuile, se soulève et fait des jours. Mesurez l'humidité, préparez le support, acclimater le matériau, et chiffrez droit — et vous êtes le poseur à qui un particulier confie un sol qu'il fixera quinze ans.

Voici la vérité honnête de ce métier : **un prix ferme au téléphone, sans avoir vu, est le signal d'alarme — pas la garantie.** Personne ne peut chiffrer correctement un sol sans mesurer la surface, voir le support et compter avec l'humidité et les chutes. Le geste honnête : donner un ordre de grandeur, puis réserver un métré — vérifier la base, mesurer l'humidité, calculer les chutes et les profilés — avant d'engager un chiffre ferme.

Le chiffrage l'IA d'abord rend ça facile : l'IA *qualifie* le chantier avant que vous ne rouliez. Voici à quoi ça ressemble dans une vraie entreprise de pose aujourd'hui.

- ✓ **Elle pose les bonnes questions d'abord.** À partir de la demande, l'IA passe en revue ce qui fixe vraiment le prix — les pièces et la surface approximative, le produit, s'il y a un ancien sol à déposer, et le support probable — pour que vous réserviez le métré avec les bonnes infos en main.
- ✓ **Elle chiffre à partir de VOTRE structure.** Donnez-lui vos anciens chantiers et elle apprend vos prix, vos chutes et vos coûts de préparation — et rédige un chiffre droit et détaillé avec la préparation du support en ligne à part, pas un tarif au mètre plat qui la cache.
- ✓ **Elle rattrape ce qu'un devis fatigué laisse tomber.** Elle n'oublie pas la sous-couche, les profilés et transitions, l'acclimatation, ni qu'une ancienne chape veut presque à coup sûr l'humidité mesurée avant qu'on engage un prix.

Le support caché

la préparation que vous ne sautez jamais

Voici le tueur de confiance de ce métier : un poseur pose un beau sol direct sur un support humide ou non plan, saute la mesure d'humidité et la préparation, gagne sur le tarif au mètre pas cher, et il est loin quand ça tuile et se soulève des mois plus tard. Le poseur honnête le dit clairement en amont : la base doit être sèche, plane et saine, et le bois doit s'adapter à la pièce, avant qu'une lame descende — c'est du vrai travail au vrai coût qu'un devis droit nomme et qu'un devis bon marché cache. Refuser de poser sur une mauvaise base, ce n'est pas faire des difficultés. C'est toute la raison pour laquelle un particulier devrait vous choisir.

Le métré sur un sol n'est pas un frein — c'est la vente

Pour tout sol, le geste est de donner un ordre de grandeur, de réserver le métré et de vérifier le support avant d'engager le chiffre. Bien présenté, ce n'est pas un délai — ça dit à un particulier que vous n'allez pas sous-chiffrer son sol puis soit rogner sur la préparation, soit revenir chapeau bas. « Je vous donne un ordre de grandeur maintenant, et un prix ferme une fois que je l'ai mesuré et que j'ai vérifié la base, pour que le sol que je vous pose ne tuile pas et ne se soulève pas dans un an » transforme votre soin en la raison pour laquelle ils vous ont choisi.

Puis ce que tout le monde saute — rester devant le client. Un message après un chantier : « Le sol est posé et le conseil d'entretien est chez vous — je m'occupe de la pièce suivante quand vous voulez. » Cette seule habitude gagne plus de logements entiers que baisser votre tarif 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 : mesurez, mesurez l'humidité, préparez la base, acclimitez le matériau, posez proprement et finissez les profilés — et soyez le poseur dont les sols tiennent. Un poseur avec un carnet qui tient ce standard bat un poseur 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 pose de sols c'est rarement une seule facture. Il y a l'acompte pour le matériau, le chantier au fil de la pose, et l'avenant occasionnel quand le support s'avère plus lourd — et un client qui déteste une surprise sur la facture.

Acompte + à la réception

sans avenant surprise

La chose la plus rassurante que vous puissiez faire pour un client, c'est d'être droit et régulier sur l'argent : un acompte pour commander le matériau, le solde à la réception, et tout avenant — un support qui demande plus de ragréage, de l'humidité à traiter — tenu comme une *conversation avant les travaux*, pas surgi après. Un « extra » surprise sur une facture de sol est exactement ce qui transforme un client de logement entier en un client d'une seule pièce. 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 commander.** Une demande d'acompte claire quand le chantier est réservé et mesuré bat « voici notre RIB » — et elle couvre le matériau que vous commandez.
- 2 Facturez à la réception.** Un lien « payer maintenant » le jour où le sol est posé et les profilés en place bat « je vous l'envoie plus tard » — et un client qui regarde un beau sol neuf est aussi disposé à payer qu'il le sera jamais.
- 3 Signalez l'avenant avant qu'il morde.** Si l'ancien sol est déposé et que le support demande plus de ragréage, le client 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'infiltré.

Relevés fournisseurs, un client qui confirme un coloris, un constructeur qui veut un sol chiffré pour un projet, des avis de rupture de stock, une photo d'un support à regarder, une notification d'avis, un ancien client qui demande pour la pièce suivante — le tout mêlé de pub, le tout arrivant pendant que vous êtes à genoux avec de la colle sur les mains. 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 chantier Rossi qui veut caler le coloris pour qu'on commande ».
- ✓ **Rédigée.** Les réponses de routine — « oui, on prépare le support », « on peut mesurer jeudi » — écrites et prêtes. Vous jetez un œil, ajustez, envoyez.
- ✓ **Répondue à la demande.** « On a chiffré le sol Rossi à combien, et quel produit et sous-couche c'était ? » — 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 pose 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 métrés et les poses du jour dans l'ordre, quel chantier a son matériau arrivé et lequel est en rupture, quel client devrait recevoir une relance aujourd'hui, qui relancer pour un acompte, et la seule chose — une reprise d'humidité, un coloris à confirmer — qui vous mordra si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et votre chef d'équipe le sait aussi.

Des dossiers qui se montent tout seuls

Chaque photo, devis, métré et note d'humidité s'attache tout seul au bon chantier — pour que, quand le client rappelle trois mois plus tard pour la pièce suivante, tout l'historique soit là. Le produit, la sous-couche, la préparation, les chutes, le conseil d'entretien — tout au même endroit.

La paperasse sans la peur

Le métré, le devis, les notes d'humidité et de préparation, le conseil d'entretien, la facture — rédigés, envoyés et gardés là où vous les trouvez. Jamais un substitut à votre œil ni à votre vérification de la base — juste empêchés de disparaître.

08

CHAPTER EIGHT

Paraissez deux fois plus grand que vous n'êtes

Voici un secret sur lequel les grosses boîtes comptent que vous ignorez : l'essentiel de « paraître professionnel » — et « paraître un poseur dont les sols tiennent » — est de la présentation, et la présentation est désormais presque gratuite.

Un artisan seul et une boîte de cinquante peuvent envoyer le même devis impeccable et à leur marque — et montrer la même réponse rapide, le même soin du mètre et de l'humidité, les mêmes photos d'un sol magnifiquement fini, et les mêmes vrais avis de particuliers. Dans un métier où le client vous confie la plus grande surface de son logement, le petit qui a l'air soigneux et professionnel se voit accorder la confiance du grand — et se fait garder.

La roue des recommandations — exprès, pas par hasard

- 1 **Retenez** — répondez le premier, mesurez avec soin, préparez la base et finissez-le bien, pour être le poseur avec qui ce client refait la pièce suivante sans aller voir ailleurs.
- 2 **Avis** — demandez l'avis Google au moment où un client est le plus content, le jour où il foule son sol fini, automatiquement, avec le lien. Les avis et une réponse rapide font monter votre référencement — et un particulier qui choisit un poseur s'appuie sur les deux.
- 3 **Recommandez** — un sol est en vue : chaque visiteur foule votre travail et demande qui l'a fait. Le client qui adore son sol vous recommande à toute la rue et à sa famille. C'est l'un des réseaux de recommandation les plus forts des métiers parce que le travail est littéralement sous les pieds de tous.
- 4 **Revendez** — c'est tout le jeu. Un client heureux, ce n'est pas une pièce, c'est tout le logement dans le temps : la pièce suivante, l'escalier, le logement d'après. Tout est dans le dossier. Une relance au bon moment transforme une pièce en une décennie de travail.

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME SANS TECHNOLOGIE

Demandez un avis à chaque client le jour où il foule son sol fini, et laissez toujours la porte ouverte — « je m'occupe de la pièce suivante quand vous voulez, et envoyez-moi tous ceux qui demandent pour le sol ». Un client qui admire un sol que vous venez de poser 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 poseurs 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, le métré réservé. 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 préparation du support en ligne à part à partir de votre structure ; vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Métré avant tout chiffre ferme, relance après chaque chantier.
- 3 Semaine 3 — Réparez le paiement.** L'acompte pour commander, le solde à la réception, 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 relevés de métré/humidité qui se montent seuls, avis demandés automatiquement, la pièce suivante relancée.

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 le métré. Le métré devient le sol bien préparé. Le sol devient l'avis, le paiement à la réception et la pièce suivante du même client.

La molette de confiance — comment déléguer sans perdre le sommeil

Vous ne confiez pas un sol entier 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 clients et tout ce qui pèse — devis, décisions de support, coloris — 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 poseurs 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 — votre délai et l'acclimatation : « on mesure cette semaine et on le pose pour la date où vous voulez récupérer la pièce » — alors usez de celui-là, honnête.
- ✓ **Rivaliser sur le tarif au mètre.** À l'instant où vous gagnez en étant la pose la moins chère, c'est vous qui devez rogner sur la préparation du support pour que le compte tombe — et c'est le sol qui lâche. Un client paie pour un sol qui tient et un poseur qui est droit — la finition et la préparation gagnent tout le logement, pas le tarif le plus bas.



AVANT DE POSER ÇA

L'audit des fuites en 2 minutes

La plupart des poseurs ne manquent pas de savoir-faire — ils perdent des clients. Votre argent est dans devenir le poseur avec qui un particulier refait tout son logement : un client heureux, c'est la pièce suivante, l'escalier et la recommandation à tous ceux qui foulent le sol. Le tell : répondez le premier, mesurez avec soin, préparez la base, finissez-le bien. Cochez celles qui sont vraies maintenant.

- ✓ Je suis souvent lent à décrocher — et je ne sais pas combien de clients le retard m'a coûtés.
- ✓ L'appel d'un client a sonné sans que je le sache, et il est allé au poseur suivant.
- ✓ J'ai donné un prix ferme au téléphone sur un sol que je n'avais pas mesuré — et essuyé la perte.
- ✓ J'ai gagné un chantier sur un tarif au mètre bas qui laissait la préparation ou la mesure d'humidité de côté.
- ✓ J'ai posé sur une base dont je n'étais pas sûr, et un sol m'est revenu.
- ✓ Je ne reste pas devant mes anciens clients, alors ils font faire la pièce suivante par un autre.
- ✓ Mes métrés, notes d'humidité et détails produit vivent dans ma tête et mon téléphone, pas au même endroit.
- ✓ J'ai eu un sol qui tuile ou fait des jours et j'ai su que c'était le support, pas les lames.
- ✓ Ma boîte mail me stresse, et l'important — un coloris, un acompte — se retrouve enterré.
- ✓ Si un ancien client appelait sur son sol, il me faudrait un moment pour retrouver le produit et les détails.

0-2

Maison bien tenue. Quelques réglages et vous êtes le poseur attiré de plus de logements entiers.

3-6

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

7+

Mon vieux, vous faites le travail pointu et vous remettez le sol 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 tarif moins cher — c'est répondre le premier, préparer la base pour que le sol tienne, et transformer chaque client en logement entier et en recommandations de tous ceux qui voient la finition. 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 client appelle, qualifie le chantier et réserve le métré, rédige un chiffre droit et détaillé avec la préparation du support et la mesure d'humidité nommées honnêtement, prend l'acompte et facture à la réception et signale un avenant avant qu'il morde, tient les relevés de métré, d'humidité et de produit, et va chercher la pièce suivante et les recommandations de tous ceux qui foulent le sol — tout en un, à l'œuvre dans votre entreprise de pose 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 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 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 pose pas le sol, ne vérifie pas le support, ni ne décide quand une base est prête — ça, c'est toujours vous, votre œil et votre savoir-faire. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratis à la nuit tombée.