

THE EVERYTHING · GUIDES DE TERRAIN POUR LES ENTREPRISES
ARTISANALES

Le Guide **IA** du Jardinier

Comment mener une entreprise d'entretien d'espaces
verts à l'ère de l'IA — et tenir une tournée plus pleine et
plus serrée 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 d'entretien d'espaces verts, ça voulait dire embaucher quelqu'un au bureau, payer un comptable, et malgré tout écrire la tournée de la semaine suivante sur la table de la cuisine, avec un surligneur, un agenda et la moitié du secteur dans la tête.

Aujourd'hui, un jardinier seul bien équipé remplit sa tournée, chiffre plus vite et se fait payer plus tôt qu'une boîte à six fourgons à l'autre bout de la ville — et ne passe pas une seule soirée sur la paperasse.

Il n'est pas plus malin que vous. Ce n'est pas un meilleur jardinier. Et ce n'est certainement pas un informaticien — l'un des meilleurs qu'on ait vus tenait toute sa tournée avec un agenda et une boîte à chaussures pleine de tickets de déchèterie il y a deux ans. Il a juste compris une chose avant tout le monde : **la moitié ennuyeuse du métier — les appels, les prix, le planning, les factures, les relances, les rapports pour le syndic — peut désormais se faire toute seule.** Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur le terrain, et sur la tournée.

Voici le guide de sa méthode. Pas de « 50 prompts à recopier ». Pas de baratin de gourou de la tech. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font abandonner de bons jardiniers juste avant que ça marche. Les histoires ici sont de vrais artisans et de vraies petites entreprises avec qui on travaille — noms retirés, chiffres gardés. Lisez-le d'un bout à l'autre et vous mènerez une entreprise d'entretien plus serrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même sans dépenser un euro en logiciel.

UN MOT CLAIR SUR VOTRE RESPONSABILITÉ

Rien ici ne prépare un produit phytosanitaire, ne décide qu'une branche peut tomber sans danger, ni ne remplace le jugement d'un applicateur de produits phytosanitaires qualifié ou d'un arboriste grimpeur qualifié. Ça porte la *gestion*. Le végétal — et la responsabilité de ce qui est traité, taillé et abattu — reste à vous, du début à la fin.

Au sommaire

01 Le nouveau terrain de jeu

Les 3 choses sur lesquelles les clients vous jugent — et pourquoi les syndic utilisent déjà l'IA.

02 Penser IA d'abord

Arrêtez de greffer l'IA sur l'agenda et le surligneur. Redessinez la tournée avec l'IA qui touche tout en premier.

03 Ne plus jamais perdre un client

Chaque appel pris — parce qu'un appel manqué n'est pas un chantier perdu, c'est un contrat perdu.

04 Chiffrez avant d'avoir quitté le portail

Le prix le jour même à partir des photos — et la jungle repérée avant qu'elle mange votre mardi.

05 Être payé sans courir après 90 €

La tournée se facture seule, les relances partent seules, et vous ne passez plus jamais cet appel.

06 La boîte mail qui se gère seule

Triée, rédigée, et l'œil sur le client qui a quitté la tournée sans rien dire.

07 Votre bureau numérique

Le point du matin, la tournée calée au plus serré, et l'historique de site qui se construit seul.

08 Paraître deux fois plus gros

Des rapports à votre marque qui gagnent les copropriétés, et la roue avis-recommandation.

09 Le basculement en 30 jours

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



L'audit des fuites en 2 minutes

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

01

CHAPITRE UN

Le nouveau terrain de jeu

Un particulier planté dans un jardin qui lui a échappé ne peut pas savoir si vous êtes un bon jardinier. Pas debout là. Il vous juge sur ce qu'il voit — et c'est là que la plupart des jardiniers perdent en silence un client qu'ils auraient gardé dix ans.

Quand quelqu'un admet enfin que le jardin a gagné — ou qu'un syndic doit trouver un nouveau prestataire pour une résidence avant la fin du mois — il n'appelle pas un jardinier. Il en appelle cinq, en haut de la liste Google, et le travail va à celui qui réussit trois choses en premier :

1

Avez-vous décroché — ou rappelé tout de suite ?

La tonte tous les quinze jours va au premier jardinier qui décroche, pas au meilleur. Si ça bascule sur la messagerie, vous n'avez pas perdu un chantier — vous avez perdu des années du même argent, toutes les deux semaines, au profit d'un autre.

2

Le prix est-il arrivé vite, et avait-il de l'allure ?

Un devis propre et détaillé dans l'heure — première remise en état et tarif régulier sur des lignes séparées — bat un chiffre envoyé par SMS mardi prochain. À chaque fois.

3

Était-ce facile de traiter avec vous ?

Venir le jour dit, prévenir quand la pluie décale, laisser le sol soufflé. Être facile à vivre, c'est comme un nettoyage ponctuel devient un contrat de six ans — et comme un syndic vous confie les quatre résidences suivantes.

Vous remarquez ce qu'aucune des trois ne dit ? À quel point vous êtes bon jardinier. Toutes les trois tournent autour de **la gestion et la communication** — exactement ce que vous détestez et pour quoi vous n'avez jamais le temps après huit passages et un aller à la déchèterie.

Et voilà ce que personne ne vous dit : l'autre côté de la table tourne déjà à l'IA. Les syndicats et les gestionnaires de sites passent leurs appels d'offres dedans. Les agences écrivent leurs plannings d'entretien avec. Les réseaux de tonte calent les passages d'une journée entière en quelques secondes et connaissent leur coût au kilomètre mieux que vous le vôtre. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans les espaces verts — elle y est déjà. La question, c'est si elle travaille *pour* vous ou *contre* vous.

La bonne nouvelle ? C'est la première fois dans l'histoire que la technique avantage le petit. Les grosses boîtes doivent monter des comités, des déploiements et des formations. Vous décidez un mardi et vous tournez le vendredi. Le terrain vient de basculer : le jardinier petit, rapide et bien organisé peut maintenant avoir l'allure et le rendement de la grosse entreprise d'espaces verts — sans les frais de structure de la grosse.

« Mais je ne suis pas un informaticien »

Les artisans qui s'en sortent le mieux non plus. L'un des plus rapides 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 embêtez pas avec l'orthographe. Ne vous embêtez pas avec la grammaire.* » Si vous savez envoyer un SMS ou laisser un message vocal depuis le fourgon avec la remorque encore chargée, vous savez faire tourner tout ce guide. Bien taper était l'ancienne exigence. Savoir *dire* ce que vous voulez est la nouvelle — et les jardiniers sont déjà bons à ça.

150–600 €
et plus par mois

Ce que coûtent en général à une petite entreprise d'entretien les logiciels de tournée, de gestion de chantier et de facturation — et ils vous font *quand même* taper, caler la tournée et tout refaire dès qu'il pleut trois jours. Ajoutez un outil de devis à part et un outil de relance à part, et vous payez trois fois pour un seul travail. Retenez ce chiffre : tout ce qui est dans ce guide remplace cette dépense ou la fait mériter sa place.

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

02

CHAPITRE DEUX

Penser IA d'abord

Avant de toucher au moindre outil, il faut corriger votre façon de voir ça — parce que la plus grosse erreur n'est pas d'acheter le mauvais logiciel. C'est de greffer l'IA sur l'agenda et le surligneur et de s'étonner que rien n'ait changé.

Chaque processus de votre entreprise a été bâti sur une hypothèse : chaque étape doit être faite par un humain. Quelqu'un répond au téléphone. Quelqu'un chiffre le nettoyage. Quelqu'un refait la tournée du mardi quand il tombe des cordes depuis dimanche. Quelqu'un court après les 90 €. Quelqu'un écrit le rapport du syndic et retrouve les photos. Toute votre semaine a la forme de cette hypothèse — et cette hypothèse vient de mourir.

N'automatisez pas votre ancien processus. **Redessinez-le** — avec l'IA qui touche tout en premier, et vous qui supervisez. Trois bascules mentales, toutes apprises chez de vraies entreprises artisanales :

Bascule une — délégez des résultats, pas des étapes

Arrêtez de penser « sur quel bouton 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 a annulé une facture, l'a réémise au prorata et a prévenu le client par mail en disant exactement ça, en une phrase. Un autre règle ses consommables en envoyant un message depuis le comptoir du fournisseur — « *je prends vingt sacs de paillage d'écorce et deux bobines de fil de débroussailleuse pour le chantier des Tilleuls* » — et la commande, la dépense et la compta se rangent toutes seules. Ses mots : « *C'est un SMS qui déplace un paquet de données.* »

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

Avant : vous faites le travail, et un outil aide peut-être. Maintenant : l'IA fait le premier passage de tout, et vous validez, ajustez ou annulez. Le prix est rédigé avant que vous vous asseyiez. La réponse est écrite avant que vous ouvriez le mail. L'appel est pris avant que vous descendiez de la tondeuse autoportée. Un client décrit la routine : « *Neuf fois sur dix c'est parfait. Vas-y — oui, envoie.* » Votre travail se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de saisie sur le canapé. (Et non — vous ne donnez pas les clés le premier jour. Elle demande la permission pour tout au début, surtout pour l'argent. Vous desserrez la laisse quand elle l'a méritée — chapitre 9.)

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel normal, vous corrigez la même erreur à vie. Avec l'IA, vous la corrigez une fois. Un jardinier lui explique qu'un passage standard tous les quinze jours, c'est la tonte, les bordures, le soufflage et les déchets emportés — mais que la haie au-dessus de la tête et tout ce qui dépasse une remorque de déchets verts sont des lignes à part. Elle répond : « *Je le retiens à partir de maintenant.* » Et elle le fait. Dites-lui une fois que la maison du coin passe au mensuel l'hiver et revient à la quinzaine dès mars, et elle ne se trompe plus jamais. Chaque correction s'accumule. Six mois après, elle chiffre comme vous, écrit comme vous et connaît votre tournée — parce que vous le lui avez appris, une fois.

L'exercice de réinvention

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

INTERACTION	L'ANCIENNE FAÇON	IA D'ABORD
Quelqu'un appelle pour une tonte régulière	Messagerie. Six ans de quinzaines partis chez celui qui a décroché.	Pris, photos demandées, calé dans le trou de la tournée du mardi dans son secteur — prix rédigé avant la pause.
Trois jours de pluie	Vous passez la soirée à écrire à vingt-deux personnes et à refaire la semaine.	Tournée recalée par secteur, tout le monde prévenu, ceux qui ne peuvent pas attendre signalés.
Le syndic veut les rapports du trimestre	Vous faites défiler la pellicule le dimanche soir en devinant les dates.	Photos, dates et notes sont déjà sur la résidence — rapport rédigé, envoyé, classé.
Le passage est fini	Facture « ce soir ». Avis jamais demandé.	Facture envoyée depuis le portail. Avis demandé pendant que la pelouse est encore rayée. Prochain passage déjà sur la tournée.

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

03

CHAPITRE TROIS

Ne plus jamais perdre un client

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

Les jardiniers sont catastrophiques là-dessus, et vous le savez. Vous êtes sur l'autoportée avec le casque anti-bruit, ou la débroussailleuse hurle et le souffleur arrive derrière, et le téléphone vibre sur le siège du fourgon. Ça sonne dans le vide. Cet appel — une quinzaine pour les six prochaines années, une résidence entière, une série de haies avant l'été — appelle le jardinier suivant sur la liste. Envolé.

40 000 €

par an de tournée, invisibles

Disons que vous manquez quatre appels par semaine (les jardiniers débordés en manquent plus). Disons qu'un sur quatre veut du régulier, et que la moitié de ceux-là auraient signé. Ça fait à peu près une nouvelle quinzaine qui sort par la porte toutes les deux semaines — et à, disons, 70 € le passage sur 26 visites, chacune vaut environ 1 800 € par an qui reviennent tout seuls. Faites ça toute l'année et ça fait une deuxième tournée complète. C'est ça, ce métier : vous ne perdez pas un chantier, vous perdez une rente. (C'est illustratif — mais faites vos propres chiffres et ça pique.)

Et le pire : celui qui vous appelle ne laisse pas de message. Il appelle le suivant pendant qu'il est encore debout dans le jardin. **La messagerie, c'est là que meurent les tournées.** 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 jardiniers ne pensent qu'au premier.

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

Vous êtes sur l'autoportée, à moitié dans une haie, ou vous tirez la remorque pleine à la déchèterie avant la fermeture. Une standardiste IA répond au nom de votre entreprise, 24 h/24, sonne normale au téléphone, sort ce qui compte vraiment — *quoi* (tonte régulière, haie, nettoyage ponctuel, espaces verts de résidence), *où, quelle taille et depuis combien de temps rien n'a été fait* —, demande des photos, vérifie si vous êtes déjà dans le secteur un jour qui leur va, cale la première intervention, et vous envoie un résumé avant que vous descendiez de la tondeuse. 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, jeudi vous avez le prix pour les haies* » depuis le siège conducteur avec la remorque qui tangué — et au passage suivant c'était parti ? Vous n'êtes pas désorganisé. Vous êtes débordé, 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, transcrit, classé sur la propriété. Six semaines après, quand le client dit « mais vous aviez dit que les déchets étaient compris », vous pouvez vérifier ce qui a vraiment été dit.
- **Les promesses ressortent toutes seules.** « Prix des haies jeudi. » « Dire au 14 qu'on a un jour de retard à cause de la pluie. » « Elle veut sauter le prochain — elle est absente. » Extraites de la conversation — vous n'écrivez rien, parce que vous conduisiez.
- **Les promesses vous courent après.** Jeudi matin : « Vous avez dit à M. Dubois qu'il aurait son prix de haie aujourd'hui — je lance ? » La relance que vos concurrents n'envoient jamais se fait maintenant à chaque fois.
- **Et si elle a ce qu'il faut, le travail démarre tout seul.** L'appel a capté l'adresse, les photos et la taille approximative — le prix n'est donc pas un rappel sur une liste, c'est un brouillon qui attend quand vous vous arrêtez déjeuner.

Ce qu'il faut exiger — quelle que soit la solution

- ✓ Chaque appel pris au nom de votre entreprise — y compris à 18 h, y compris le samedi matin quand toute la rue tond.
- ✓ Une transcription consultable de chaque appel — « qu'est-ce qu'on avait dit pour les déchets verts ? »
- ✓ Les promesses atterrissent quelque part qui vous court après — pas un agenda, pas votre mémoire.
- ✓ Ce que l'appel a capté — adresse, photos, fréquence — file droit dans la tournée, sans être ressaisi trois fois.

LA VERSION À MONTER SOI-MÊME

Renvoyez votre numéro vers une permanence téléphonique avec un script serré — nom, secteur, besoin, « il vous rappelle cet après-midi ». Et dictez vos promesses en mémo vocal avant de sortir de l'allée. Rien que ça remplit des trous dans la tournée.

LA VERSION CLÉ EN MAIN

Un système téléphonique IA tout-en-un (le genre de chose que fait The Everything) couvre tout le standard — pris, transcrit, promesses relancées, prix 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 quitté le portail

Deuxième plus grosse fuite : le prix qui part « ce soir » — et le « petit nettoyage » qui se révèle être une jungle.

Voilà ce qui se passe vraiment. Quelqu'un vous envoie la photo d'un jardin. Vous comptez le chiffrer à midi. Puis la tournée du mardi s'allonge, la déchèterie ferme à seize heures, et le prix se fait à 21 h 30 sur le canapé — ou le jeudi. Pendant ce temps ils en ont demandé deux autres le même après-midi, et l'un des deux est déjà calé pour la semaine prochaine.

La vitesse

emporte la tournée

Pas le prix. La vitesse. Le jardinier dont le prix arrive pendant que le client est encore planté dans le jardin à le regarder gagne une proportion effarante du temps — même quand il est plus cher. Un prix rapide et propre dit la seule chose qu'ils veulent savoir : ce type est carré et il viendra vraiment toutes les deux semaines.

Le vieux conseil était « prends un modèle, chiffre depuis ton téléphone ». Oubliez. Chiffrer en IA d'abord, ça veut dire : **l'IA construit le prix. Vous le vérifiez.** Voilà à quoi ça ressemble aujourd'hui dans une vraie entreprise d'entretien.

- **Vous parlez, elle construit.** Dicter ce que vous voyez — « *maison de lotissement classique, devant et derrière, environ 400 mètres carrés, l'autoportée passe par le côté, bordures et soufflage, déchets emportés, tous les quinze jours* » — et elle en fait un devis chiffré, détaillé, à votre modèle, avec la première remise en état et le tarif de quinzaine sur des lignes séparées.
- **Elle chiffre à partir de VOTRE historique.** Donnez-lui vos anciens devis et elle apprend vos tarifs, votre passage minimum, ce que vous prenez par remorque de déchets verts. Des tarifs différents pour un syndic à 30 jours et pour un particulier ponctuel ? Elle ne les mélange pas.
- **Elle connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises une fois.** Ce qu'un passage standard comprend, à partir de quand la haie devient sa propre ligne, vos fréquences d'hiver, le fait que vous ne traitez pas si ce n'est pas au marché. Apprenez-lui comme à un apprenti ; contrairement à un apprenti, elle n'oublie jamais.
- **Elle rattrape ce que vous avez oublié.** Une vraie entreprise lui a donné un compte rendu de chantier, et le devis est revenu en incluant les déplacements qu'un métreur payé avait laissés de côté sur le même chantier. Elle ne fatigue pas à 21 h 30 et n'oublie ni les frais de déchèterie ni le trajet à travers la ville. C'est tout l'intérêt.
- **Elle peut même aller chercher les prix.** Pas sûr de ce que vaut cette semaine une palette de gazon ou un mètre cube de paillage ? Elle vérifie chez le fournisseur et l'intègre — vous corrigez si elle a pris la mauvaise qualité, et elle s'en souvient pour toujours.

Photos

avant de chiffrer

Le piège de ce métier n'est pas de chiffrer lentement. C'est de chiffrer un « petit nettoyage » sur une photo flatteuse prise depuis la porte de derrière — puis d'encaisser une journée entière, trois remorques et une courroie cassée pour le prix d'une tonte. Alors les questions sont posées à *chaque fois, automatiquement* : depuis combien de temps rien n'a été fait, s'il y a un accès latéral, si quelque chose dépasse la hauteur d'homme, s'il y a quoi que ce soit qu'un arboriste devrait regarder. Photos — devant, derrière, et le pire coin. Première intervention chiffrée à part du tarif régulier. Une jungle doit être une jungle sur le papier avant d'être une jungle sur votre mardi.

Puis ce que tout le monde saute — **la relance**. Un message, deux jours après : « *Je vérifie que vous avez bien reçu le prix pour le jardin — je suis dans votre rue mardi de toute façon si vous voulez que je commence.* » Ce seul message remplit plus de trous dans la tournée que baisser votre tarif n'en remplira jamais, parce que presque aucun concurrent ne l'envoie. Et dans ce métier la relance vaut plus qu'elle n'en a l'air : vous ne courez pas après un chantier, vous courez après un client qui sera dans les livres pendant des années. En IA d'abord, ce n'est pas une habitude à prendre. C'est une chose qui arrive, point.

LE SUJET N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : le jour même, professionnel, chiffré sur vos propres chiffres, photos en main, risque de jungle posé, relancé. Un jardinier avec un carnet qui tient ce standard bat un jardinier avec une appli qui ne le tient pas. L'IA rend juste le standard sans effort.

05

CHAPITRE CINQ

Être payé sans courir après 90 €

Le travail est fait. Maintenant il faut sortir l'argent — ce qui, dans ce métier, n'est pas une grosse course, mais cent petites dont personne ne vous a prévenu.

90 €

ceux que vous ne relancerez jamais

C'est tout le problème d'argent de ce métier. Un artisan assis sur une facture de 40 000 € appelle pour l'avoir, parce que ça vaut le coup de fil. Personne n'appelle deux fois pour 90 € — alors ça reste là, et en plus vous vous sentez minable de demander. Cinquante comme ça, c'est une quinzaine de salaire que vous avez gagnée et que vous n'avez pas, et le temps de relancer chacune coûte plus que la facture ne vaut.

La relance est un problème de **système**, pas de personnes. Réparez le système et vous n'avez plus la conversation gênante — ni ce SMS honteux « je reviens vers vous pour la facture ».

Le système qui fait que la tournée se paie toute seule

1

Facturez la tournée automatiquement, pas de mémoire

Les réguliers passent en facture récurrente : même tarif, même jour, sans réfléchir, sans dimanche soir. En IA d'abord, le passage clôt la facture — une phrase depuis le portail : « fini au 14 rue Ellis, une remorque de déchets verts en plus ». Tarif de base, supplément, conditions, mail. Rien ne reste dans votre tête jusqu'au week-end.

2

Rendez le paiement bêtement facile

Un lien « payer maintenant » est payé plus vite qu'un RIB. Mieux sur les réguliers : carte ou prélèvement. À 90 € tous les quinze jours, le client préfère ne pas y penser.

3

Automatisez les relances polies

Un rappel sympa à 3, 7 et 14 jours — automatiquement, pour que vous ne l'envoyiez jamais. Un relevé mensuel aux agences et aux syndicats qui paient sur facture et veulent un numéro de commande. Une alerte pour vous seulement quand quelqu'un est vraiment en retard. Sur les petites factures, la partie est jouée là.

4

Ne durcissez le ton que s'il le faut

La plupart paient au premier ou au deuxième rappel. Le rare traînard reçoit un message plus ferme, toujours professionnel. Vous restez le gentil, et le client reste sur la tournée.

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 que vous lui disiez d'arrêter.

06

CHAPITRE SIX

La boîte mail qui se gère seule

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

Des bons de commande de syndics, une agence qui veut un terrain vide fait avant la visite de vendredi, des relevés fournisseurs, un client qui demande à sauter une quinzaine, l'avis de la commune sur les déchets verts, une pièce de tondeuse en rupture, quelqu'un qui réclame le renouvellement de l'attestation d'assurance — tout mélangé avec de la pub, tout ça qui tombe pendant que vous êtes jusqu'aux coudes dans une haie. Une entreprise avec qui on travaille a commencé avec 24 000 mails en retard : « *Je lisais un mail, il se perdait. Je n'arrivais même pas à le retrouver.* »

Le problème n'est pas le trop-plein de mails. C'est que l'important et le bruit se ressemblent tant qu'on ne s'arrête pas pour tout lire — et vous n'avez pas le temps. En IA d'abord, la boîte devient quelque chose de déjà traité quand vous la regardez :

- **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, avec le motif — « celui-là c'est l'agence qui veut le terrain vide fait avant la visite de vendredi ». Les curieux sont filtrés avant de vous coûter une pensée.
- **Rédigée.** Les réponses courantes — « oui, on passe tous les quinze jours dans votre secteur », « on est complets jusqu'à la fin du mois », « voilà un ordre de prix, envoyez-nous trois photos » — écrites et en attente. Vous jetez un œil, ajustez, envoyez.
- **Répondue à la demande.** Vous demandez, simplement : « qu'est-ce que le syndic a dit sur les bacs à déchets verts de cette résidence ? » — et elle trouve le dernier message instantanément, même s'il faut relier un fabricant au distributeur qui répond sous un autre nom.

CE QUE PERSONNE N'ATTEND — ELLE GARDE VOTRE TOURNÉE

Comme l'IA lit tout, elle attrape des choses. Une entreprise : « *Elle m'a déjà économisé des milliers en produits mal commandés — elle a dit : attendez, vu vos chantiers précédents vous voulez sans doute celui-ci.* » Une autre a eu un fournisseur qui a facturé par erreur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant paiement. Et celui qui compte le plus dans ce métier : le client qui a demandé à sauter une quinzaine en mars et n'est jamais revenu sans rien dire — ça, c'est signalé, pas perdu.

Le sujet n'est pas une boîte plus maligne. C'est qu'une bonne demande — ou un client qui glisse hors de la tournée — ne meure plus jamais au fond d'une pile de relevés fournisseurs.

07

CHAPITRE SEPT

Votre bureau numérique

Toute entreprise de jardinage a un bureau. En général c'est vous, qui le faites mal à 22 h.

9 passages au lieu de 6

Votre marge n'est pas dans votre tarif. Elle est dans la densité. Disons que vous faites six passages par jour à, disons, 70 €, avec quinze minutes de route entre chaque. Calez la tournée correctement — même secteur, même jour, l'ordre le plus serré, le compliqué à côté du facile — et les mêmes huit heures en font peut-être huit ou neuf. Un ou deux passages de plus par jour, sans travail en plus ni hausse de tarif. Caler une tournée est un travail de bureau — exactement ce qui se délègue ici.

Le travail du bureau, c'est le tissu conjonctif : ce qui est prévu aujourd'hui et dans quel ordre, qui est en quinzaine, qui en mensuel, qui seulement l'hiver, qui est en pause parce qu'il est absent, de quelles résidences le syndic veut des photos, si l'entretien de la tondeuse est pris, et s'il faut recaler la tournée du mardi maintenant qu'il a plu. Vous n'avez pas besoin d'embaucher cette personne. Vous avez besoin du système que cette personne ferait tourner.

Le point du matin

Avant de tourner la clé : les passages du jour dans l'ordre, qui relancer, ce qui attend une pièce, quelles résidences veulent des photos, et la seule chose qui va vous mordre — le client sauté cette quinzaine qui râlera si vous débarquez. Deux minutes avec un café — votre équipe l'a aussi.

Un historique de site qui se construit seul

Chaque photo, prix, facture et note se rattache à la bonne propriété — donc quand le syndic demande à quoi ressemblaient les haies en mars, ou qu'un client rappelle huit mois plus tard pour le même massif, tout l'historique est là, pas éparpillé entre votre pellicule et trois fils de SMS.

La paperasse sans l'angoisse

La paperasse du métier — vos registres de traitement pour tout ce qui a été traité, les fiches de données de sécurité, l'attestation d'assurance que chaque syndic réclame une fois par an, les tickets de déchèterie, les carnets d'entretien du matériel — est demandée, rattachée au chantier et rangée là où vous la retrouvez. Jamais inventée pour vous, et jamais un substitut à votre propre responsabilité, à votre propre formation phytosanitaire, ou à votre propre jugement sur ce qu'on peut traiter ou tailler sans danger — juste empêchée de disparaître.

08

CHAPITRE HUIT

Paraître deux fois plus gros

Un secret sur lequel les grosses boîtes comptent que vous ignoriez : « avoir l'air professionnel », c'est presque entièrement de la présentation — et la présentation est désormais quasi gratuite.

Un jardinier à un fourgon et une entreprise d'espaces verts de cinquante personnes peuvent envoyer le même devis impeccable à leur marque — et le même rapport mensuel avec photos avant-après de chaque résidence. Le client ne fait pas la différence, donc le petit qui se donne la peine est traité comme le gros et peut facturer comme lui. Et dans ce métier il y a un deuxième lot : ce rapport à votre marque, c'est exactement ce qui gagne les marchés de syndic et d'agence pour lesquels un jardinier à un fourgon est soi-disant « trop petit ».

La roue des recommandations — exprès, pas par hasard

- F** **Fidéliser** — même jour, toutes les deux semaines, un message quand la pluie décale, le sol laissé soufflé. Ici, fidéliser est le métier : chaque client gardé, c'est une année de plus du même argent sans un centime de publicité.
- A** **Avis** — demandez l'avis Google au moment où ils sont le plus contents, juste après que la première intervention a rendu un jardin à la jungle, automatiquement, avec le lien. Les avis remplissent votre tournée pendant que vous dormez.
- R** **Recommander** — les clients contents recommandent si vous le rendez facile et si vous le leur rappelez. « Vous connaissez quelqu'un d'autre dans la rue qui cherche une tonte régulière ? » Le voisin deux portes plus loin est le passage le moins cher que vous ajouterez jamais — vous êtes déjà garé là.
- R** **Revendre** — les haies qu'ils voulaient faire avant l'été ; du paillage sur les massifs de devant au printemps — c'est dans la transcription de l'appel, souvenez-vous. Un rappel au bon moment transforme une tonte à 70 € en une journée à 600 €.

Ce moteur est de l'or pur et presque personne ne le fait tourner — parce que ça veut dire faire la chose ennuyeuse au moment parfait, à chaque fois, pour toujours. C'est exactement ce qu'un système fait parfaitement et qu'un humain débordé ne fait jamais.

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME SANS AUCUNE TECHNIQUE

Demandez un avis à chaque client content avant de charger la tondeuse, et envoyez une photo avant-après avec chaque première intervention et chaque rapport de résidence. Une jungle redevenue pelouse se photographie merveilleusement — servez-vous-en. La roue se moque de savoir comment on la tourne. Elle a juste besoin qu'on la tourne.

09

CHAPITRE NEUF

Le basculement en 30 jours

Tout ce qui précède marche. Si la plupart des jardiniers n'y arrivent pas, c'est qu'ils veulent tout faire d'un coup, se noient au milieu du printemps, et retournent à l'agenda et au surligneur. Donc : une chose à la fois, sans arrêter de travailler.

1

Semaine 1 — Colmatez la plus grosse fuite : le téléphone

Chaque appel pris, chaque appel capté, les promesses extraites toutes seules. Une nouvelle quinzaine paie tout l'exercice, et c'est celle-là que vous sentirez en premier.

2

Semaine 2 — Réparez le chiffage

Photos demandées automatiquement, prix rédigé à partir de votre dictée et de vos anciens tarifs, première intervention séparée du tarif régulier, relance à deux jours qui part seule. Vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde.

3

Semaine 3 — Réparez l'encaissement

Facturation récurrente sur les réguliers, paiement facile, rappels automatiques sur les petits montants, relevés aux agences — avec vous qui validez tout ce qui touche à l'argent tant qu'elle n'a pas mérité la laisse. La semaine où les 90 € arrêtent de traîner dehors.

4

Semaine 4 — Passez le bureau

Boîte triée et rédigée, point du matin en route, tournée calée serré, historique de site qui se construit seul, avis demandés automatiquement.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un processus tout seul ne fait jamais grand effet. Un processus automatisé fait hausser les épaules. À trois arrive le moment « ce n'est pas vrai » — parce que c'est là que les pièces commencent à se parler. L'appel devient le prix. Le prix devient la première intervention. La première intervention devient la quinzaine. La quinzaine devient la facture qui s'envoie seule et l'avis qui amène le voisin. C'est là que ça cesse d'être un outil et devient un système.

Le curseur de confiance — déléguer sans perdre le sommeil

Vous ne donnez pas à un nouveau l'autoportée, la remorque et le fichier client le premier jour. Ici pareil :

1

Semaines 1–2 : elle demande pour tout

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

2

Semaines 3–4 : elle demande pour l'important

Les réponses courantes partent toutes seules ; l'argent, les nouveaux clients et tout ce qui change la tournée passent encore par votre feu vert.

3

À partir du deuxième mois : 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 de bons jardiniers avant que ça marche

- **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune met une victoire de côté avant d'ajouter la suivante.
- **Greffer l'IA sur l'ancien processus.** Si vous refaites encore toute la tournée de la semaine à la main dès qu'il pleut en demandant à l'IA d'« aider », vous êtes passé à côté. Redessinez le processus (chapitre 2).
- **La traiter comme un logiciel plutôt que comme du personnel.** Un logiciel, vous le configurez une fois et vous le maudissez à vie. Ça, vous le formez — 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 bancal qui tourne aujourd'hui bat un système parfait que vous monterez « quand ça se calmera ». Le printemps arrive. Ça ne se calme jamais.



AVANT DE REFERMER ÇA

L'audit des fuites en 2 minutes

Soyez honnête. Cochez ce qui est vrai en ce moment.

- ☐ Je manque régulièrement des appels quand je suis sur la tondeuse — et je ne sais pas combien de réguliers ça m'a coûté.
- ☐ J'ai promis un prix ou un rappel à quelqu'un ce mois-ci — et je l'ai oublié jusqu'à ce qu'on me relance.
- ☐ Mes prix partent « ce soir » plus souvent que « depuis le portail ».
- ☐ J'ai chiffré un « petit nettoyage » qui s'est révélé être une jungle, et je l'ai encaissé.
- ☐ Je ne relance pas toujours après avoir envoyé un prix.
- ☐ Je facture mes réguliers de mémoire, ou le dimanche soir, ou les deux.
- ☐ Il y a de l'argent dehors que j'ai passé en pertes parce que le relancer ne valait pas le coup de fil.
- ☐ Je ne saurais pas vous dire quels clients ont quitté ma tournée en silence ces six derniers mois.
- ☐ Si un syndic demandait des photos d'une résidence en mars, je ferais défiler ma pellicule.
- ☐ Mes tickets de déchèterie, mes registres de traitement et mon attestation d'assurance vivent dans une boîte à gants, une console de fourgon et trois fils de SMS.

0–2

Tournée serrée. Deux ou trois 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+

Collègue, vous faites un deuxième métier gratuitement chaque semaine. La bonne nouvelle : c'est exactement ce qui est le plus facile à réparer aujourd'hui.

Quel que soit votre score — votre plus grosse croix 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 simplement fait — l'IA qui répond à votre téléphone, capte chaque promesse, chiffre à partir des photos, facture votre tournée, relance les petites factures et fait tourner votre bureau, le tout d'un bloc, en marche dans votre entreprise d'espaces verts cette semaine — c'est ce qu'on construit. Ça s'appelle The Everything.

- ✓ 14 jours d'essai gratuit. Arrêt quand vous voulez. Sans engagement, sans contrat.
- ✓ Rien d'important — un prix, une facture, un message client — ne part jamais sans que vous l'ayez vu avant.
- ✓ Ça vit dans Microsoft Teams et les outils que vous utilisez déjà.

Voyez-le tourner sur votre propre tournée sur the-everything-app.com — sans carte bancaire pour regarder.

Note honnête : ça ne répare pas une entreprise cassée, et ça ne prend pas la décision végétale — ce qui est traité, ce qu'on peut tailler sans danger, ou quand un arbre relève d'un arboriste. Ça, ça reste vous, votre responsabilité et votre formation. Ce que ça répare, c'est le travail de bureau que vous faites gratuitement après la nuit tombée.