

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Le Guide IA du Vitrier

Comment gérer une entreprise de vitrerie à l'ère de l'IA

— **et gagner plus que des boîtes trois fois plus grosses que vous.**

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE DE PARTAGE

THE EVERYTHING

À lire en premier

Il y a dix ans, tenir une vraie entreprise de vitrerie, c'était quelqu'un au téléphone, un comptable, et malgré tout le calcul des mesures et du type de verre griffonné sur un bout de papier à la table de la cuisine, une fois les enfants couchés.

Aujourd'hui, un vitrier avec deux camionnettes et la bonne organisation répond à chaque appel de nuit, chiffre plus vite et se fait payer plus tôt qu'une boîte à dix camions à l'autre bout de la ville — et ne passe plus une seule soirée sur la paperasse.

Il n'est pas plus malin que vous. Ce n'est pas un meilleur vitrier. Et ce n'est sûrement pas un geek — l'un des meilleurs qu'on ait vus calculait encore ses découpes sur un carnet posé sur le capot il y a deux ans. Il a juste compris une chose avant les autres : **la moitié barbante du métier** — les appels, les devis, les relevés de mesures, les factures, les relances aux assureurs, le classement — peut désormais se faire toute seule. Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur le chantier, et sur le client.

Voici le guide de sa méthode. 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 abandonner les bons vitriers avant que ça ne prenne. Lisez-le en entier et vous tiendrez une entreprise de vitrerie plus serrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même sans dépenser un centime en logiciel.

UN MOT FRANC SUR CE QUI RESTE À VOUS

Rien ici ne valide qu'un bâtiment est conforme, ne certifie qu'un verre répond à la norme du verre de sécurité, ni ne décide à qui appartient le vitrage sur un mur mitoyen en copropriété — et ça ne remplace jamais votre jugement, celui du bureau de contrôle, ni celui de l'assureur. Ça porte l'administratif. Là où le verre de sécurité s'impose, c'est une question de sécurité des personnes, et savoir qui paie est une question juridique : les deux restent à vous, 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 le chantier est gagné avant même de sortir le mètre.

02 Penser IA d'abord

Arrêtez de greffer l'IA sur vos vieilles habitudes. Redessinez l'entreprise avec l'IA qui touche tout en premier.

03 Ne plus jamais rater un chantier

Chaque appel de nuit décroché — chaque cambriolage et chaque dégât de tempête capté, pas renvoyé au répondeur.

04 Chiffrez avant de quitter la cour

Pourquoi une photo ne peut pas chiffrer du verre trempé — et comment l'IA qualifie le chantier avant qu'un camion ne roule.

05 Se faire payer sans la relance gênante

Propriétaire, bailleur, copropriété ou assureur — la bonne facture au bon payeur, relancée pour vous.

06 La boîte mail qui se gère seule

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

07 Votre secrétaire numérique

Le brief du matin, les dossiers de chantier 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 La bascule 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 où votre entreprise perd des chantiers — et par quoi commencer.

01

CHAPTER ONE

Le nouveau terrain de jeu

Quelqu'un debout dans une pièce avec une fenêtre fracassée et du verre partout par terre ne peut pas savoir si vous êtes un bon vitrier. Il vous juge sur ce qu'il peut constater — et c'est là que la plupart des vitriers perdent discrètement les meilleurs chantiers de la semaine.

Personne ne se réveille en rêvant d'une fenêtre neuve. Le téléphone sonne parce que quelque chose a cassé — un cambriolage dans la nuit, une tempête qui a traversé la façade, une devanture défoncée, une paroi de douche qui a explosé dans la salle de bain juste avant l'arrivée des invités. Ils n'appellent pas un seul vitrier. Ils descendent la liste Google jusqu'à ce que quelqu'un décroche — et le chantier va à celui qui réussit trois choses en premier :

- 1 Avez-vous vraiment décroché — à 21 h, un dimanche ?** Le cambriolage et la devanture fracassée arrivent en dehors des heures, et ils vont au premier vitrier qui répond, pas au meilleur. Laissez sonner jusqu'au répondeur et c'est perdu avant même la première question.
- 2 Avez-vous sécurisé, vite ?** Celui qui obture l'ouverture ce soir décroche le remplacement du vitrage et le dossier d'assurance qui suivent. La mise en sécurité n'est pas le petit boulot — c'est la porte d'entrée vers le gros.
- 3 Était-ce simple de traiter avec vous ?** Des points clairs, l'assureur géré, aucune relance à faire. Le facile-à-vivre remporte le remplacement du vitrage, la paroi de douche et la crédence après la mise en sécurité.

Vous remarquez ce qu'aucun de ces points ne concerne ? Votre façon de couper le verre. Les trois portent sur le fait d'être joignable et de tenir l'administratif — exactement ce que vous détestez après une journée sur le chantier. Et voici ce que personne ne vous dit : l'autre camp tourne déjà à l'IA. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans la vitrerie — mais 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 fonctionnent en comités, déploiements et formations. Vous, vous décidez un mardi et vous répondez à chaque appel dès le vendredi. Le terrain vient de basculer : le vitrier petit, rapide et joignable peut désormais paraître et performer comme la grosse boîte — sans les frais généraux de la grosse boîte.

« Mais je ne suis pas un geek »

Les artisans qui réussissent le mieux ne le sont pas non plus. L'un des plus rapides qu'on ait vus est un chef d'entreprise avec 26 ans de métier qui n'a touché un ordinateur qu'il y a trois ans. Ses mots : « **Vous inquiétez pas de l'orthographe. Vous inquiétez pas de la grammaire.** » Si vous savez envoyer un texto ou laisser un message vocal, vous savez faire tourner tout ce guide. Savoir dire ce que vous voulez, voilà la nouvelle compétence — et les vitriers sont déjà bons à ça.

300–900
€

par mois en général

Voilà ce que coûtent en général les logiciels de gestion de chantier et de devis du bâtiment — et ils vous font quand même taper et rédiger le relevé de mesures. Un patron payait dans les mille euros par mois, parfois le triple, pour un logiciel que son équipe utilisait à peine. Tout ce guide remplace cette dépense, ou la fait enfin rapporter.

Les boîtes trois fois plus grosses que vous sont lentes parce qu'elles sont grosses. C'est votre brèche. Ce guide sert à s'y engouffrer.

02

CHAPTER TWO

Penser IA d'abord

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

Chaque processus de votre entreprise repose sur une hypothèse : un humain doit faire chaque étape. Quelqu'un répond au téléphone. Quelqu'un rédige le relevé et tape le devis. Quelqu'un appelle l'assureur pour le sinistre. Toute votre journée est bâtie sur 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 :

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 second : dites le résultat, laissez-la trouver les étapes. Un patron commande son verre en envoyant un seul message depuis le comptoir du fournisseur — « je prends le trempé pour la paroi de douche des Nguyen et le dépoli pour la reprise de la salle de bain » — 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 jet de tout, et vous approuvez, ajustez ou corrigez. Le devis est rédigé avant même que vous vous asseyiez. Un client le décrit ainsi : « **Neuf fois sur dix, c'est parfait. Je fais juste — ouais, envoie.** » Votre boulot se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de saisie.

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel classique, vous corrigez la même erreur pour toujours. Avec l'IA, vous la corrigez une fois. Dites-lui qu'un devis de remplacement standard inclut la mise en sécurité quand c'est de nuit, le passage à la déchetterie pour le verre cassé, et du verre de sécurité Grade A partout où la norme l'exige — 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 seule question sur chaque interaction : « À quoi ça ressemblerait si l'IA le touchait en premier ? »

INTERACTION	L'ANCIENNE MÉTHODE	IA D'ABORD
Un appel de cambriolage arrive à 23 h	Répondeur. Chantier perdu au profit de celui qui a décroché.	Décroché, détails captés, mise en sécurité réservée — le devis de remplacement rédigé pour le matin.
Le verre livré est à la mauvaise dimension	Vous le voyez sur place, relancez l'usine, perdez le créneau de pose.	Signalé sur le chantier, recommandé automatiquement — vous n'êtes prévenu que si ça dérape encore.
La mise à jour du tarif fournisseur tombe	Noyée sous 200 e-mails. Vieux tarifs sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos prix — « le trempé et le feuilleté ont grimpé sur six lignes. »
Le chantier se termine	Facture « ce soir ». Avis jamais demandé.	Facture envoyée depuis le camion. Avis demandé pendant qu'ils sont encore soulagés.

Chaque chapitre à partir d'ici n'est que cet exercice appliqué à une partie de votre entreprise.

03

CHAPTER THREE

Ne plus jamais rater 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 chantiers les plus rentables en vitrerie n'arrivent pas à 10 h avec une demande polie. Ils arrivent à 21 h sous forme de cambriolage, en pleine tempête, en devanture fracassée dont le patron vient d'être prévenu — et ils arrivent pendant que vous êtes sur le chantier, au volant, ou endormi. Le téléphone vibre dans le camion. Il sonne dans le vide. Cet appelant — une mise en sécurité ce soir, un remplacement la semaine prochaine, un dossier d'assurance derrière — appelle le vitrier suivant sur la liste. Envolé.

78 %

réservent au premier qui répond

Dans tous les métiers, la plupart des gens réservent avec la *première* entreprise qui répond — pas la moins chère, pas la plus expérimentée. En vitrerie c'est brutal : la personne à la fenêtre cassée ne compare pas, elle veut être sécurisée ce soir. Celui qui décroche et obture l'ouverture décroche le remplacement et la facture à l'assureur derrière. Ratez l'appel et vous ratez les trois.

Le client à la fenêtre fracassée ne laisse pas de message. Il appelle la boîte suivante. Le répondeur, c'est là que les meilleurs chantiers de la semaine vont mourir. La solution IA d'abord va plus loin — parce qu'un appel, c'est en fait deux problèmes.

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

Une standardiste IA répond au nom de votre entreprise, 24 h/24, sonne normal au téléphone, et capte chaque détail — ce qui a cassé, où, qui paie — pendant que vous dormez encore ou que vous êtes en haut de l'échelle.

Problème deux — la promesse que vous ne pouviez pas tenir

La seconde moitié d'un appel manqué, c'est la promesse que personne n'a notée. « Je vous cale pour la mise en sécurité. » « J'appelle votre assureur lundi. » L'IA capte la promesse et la relance — vous, ou le client — jusqu'à ce qu'elle soit tenue.

- ✓ Chaque appel décroché au nom de votre entreprise — y compris à 21 h, y compris le dimanche, y compris en pleine tempête quand tous les téléphones de la ville sonnent en même temps.
- ✓ Une transcription consultable de chaque appel — « qu'est-ce qu'on avait convenu sur la mise en sécurité et la franchise ? »
- ✓ Les promesses atterrissent quelque part qui vous relance — pas un carnet, pas votre mémoire au bout d'une journée de 12 heures.
- ✓ Les détails du chantier issus de l'appel — type de verre, dimensions, qui paie — arrivent directement dans le dossier, sans être retapés trois fois.

Le téléphone cesse d'être ce qui vous coûte les meilleurs chantiers pour devenir ce qui les réserve — même à 3 h du matin, même les deux mains prises.

04

CHAPTER FOUR

Chiffrez avant de quitter la cour

La vitrerie a un piège de devis que la plupart des métiers n'ont pas : le client envoie la photo d'une fenêtre cassée et demande « c'est combien ? ». Répondez par un chiffre et vous avez déjà perdu — d'une façon ou d'une autre.

Une photo

ne chiffre pas le verre

Deux fenêtres cassées identiques sur une photo peuvent varier d'un gros multiple en coût réel — recuit ou trempé, simple ou double vitrage scellé, l'épaisseur qu'impose la dimension, une couche peu émissive à assortir, au rez-de-chaussée ou à deux étages. Annoncez un chiffre à l'aveugle et soit vous perdez le chantier quand le vrai prix tombe plus haut, soit vous le gagnez et vous mangez la perte quand le verre s'avère feuilleté.

Pire : sur le trempé et le verre sur mesure, une mauvaise mesure n'est pas une erreur rattrapable — c'est une perte sèche. Le trempé ne se retaille pas une fois fabriqué ; 3 mm de trop et toute la pièce part à la benne, recommandée et repayée. Voilà pourquoi chiffrer sur une photo par texto, c'est être à une mauvaise hypothèse de manger le verre.

Le devis IA d'abord renverse la donne : l'IA *qualifie* le chantier avant qu'un camion ne roule. Voici à quoi ça ressemble dans une vraie entreprise de vitrerie aujourd'hui.

- ✓ **Elle pose d'abord les bonnes questions.** À partir de l'appel ou de la photo, l'IA passe en revue ce qui fixe vraiment le prix — type de verre, dimensions, simple ou double vitrage, verre de sécurité, accès et qui paie — pour que vous rouliez vers un relevé, pas vers un peut-être.
- ✓ **Elle chiffre à partir de VOTRE historique.** Donnez-lui vos anciens devis et elle apprend vos prix par type et par grade de verre, votre tarif de mise en sécurité, votre déplacement de nuit, vos marges.
- ✓ **Elle rattrape ce que vous avez oublié.** Elle ne fatigue pas à 21 h 30 en oubliant le passage à la déchetterie pour le verre cassé, le verre de sécurité qu'exige la norme, ou l'accès au premier étage.

Le jour même

un devis bien fait

Un chef d'entreprise — 26 ans de métier, touche à peine un ordinateur : « Des devis qui me prenaient deux ou trois jours, mon IA les fait en une demi-journée. J'en ai fait un hier qui m'aurait pris deux jours — envoyé le jour même. » Les prix sont tombés « quasiment pile » sur les siens, parce qu'elle a appris de ses anciens devis.

Le relevé sur site n'est pas de la paperasse — c'est la vente

Parce que le trempé et le feuilleté sont faits sur mesure et ne se recoupent pas, le geste honnête est d'obturer l'ouverture maintenant et de confirmer le verre après un vrai relevé. Bien présenté, ce n'est pas un délai — c'est la raison pour laquelle le verre s'ajuste du premier coup. « On mesure sur place pour que votre verre s'ajuste du premier coup — pas de blocage pour une mauvaise dimension » transforme votre discipline de marge en signal de confiance, et explique en douceur pourquoi c'est deux visites, pas une.

Puis ce que tout le monde saute — la relance. Un message, deux jours plus tard : « Je vérifie juste que vous avez bien reçu le devis pour le remplacement. » Ce seul message gagne plus de chantiers que baisser vos prix ne le fera jamais. En IA d'abord, la relance n'est pas une habitude à prendre. C'est une chose qui se fait, tout simplement.

LE SUJET, CE N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : qualifier avant de rouler, mesurer avant d'engager un prix, ne jamais chiffrer du trempé sur photo, relancer à chaque fois. Un vitrier avec un carnet qui tient ce standard bat celui avec une appli qui ne le tient pas. L'IA rend juste le standard sans effort.

05

CHAPTER FIVE

Se faire payer sans la relance gênante

Vous avez fait le travail. Maintenant il faut toucher l'argent — et en vitrerie c'est rarement aussi simple qu'un client et une facture.

Qui paie ?

demandez avant de couper

La personne qui appelle n'est pas toujours celle qui paie. Un remplacement peut être facturé au propriétaire, au bailleur ou au gestionnaire, au syndic qui possède le vitrage d'un mur mitoyen, ou à l'assureur sur un sinistre. Trompez-vous et la facture rebondit pendant des semaines. Visez juste dès le départ et l'argent suit le travail.

La relance est un problème de système, pas de personnes. Réglez le système et vous n'aurez plus jamais la conversation gênante.

- 1 **Facturez le bon payeur dès que le chantier est fini.** Une phrase depuis le camion : « facture la reprise Wilson ». Sur un sinistre, ça facture l'assureur en direct quand c'est possible, pour que le client n'ait à sortir que sa franchise.
- 2 **Gérez la paperasse de l'assureur à votre place.** Les photos, le rapport de dégâts détaillé et la mise en sécurité comme ligne à part — captés lors de la visite de mise en sécurité, rédigés pour l'assureur, pour que le dossier ne cale pas.
- 3 **Rendez le paiement bêtement simple.** Un lien « payer maintenant » est payé plus vite que « voici mon RIB », et les relances polies à J+3, J+7 et J+14 s'envoient toutes seules.
- 4 **Ne montez le ton que s'il le faut.** La plupart paient à la relance un ou deux. Vous restez le gentil du début à la fin.

L'argent c'est l'argent : c'est le seul endroit où vous tenez l'IA en laisse courte au début. Elle rédige, vous approuvez — jusqu'à ce que vous l'ayez vue juste pendant un mois.

06

CHAPTER SIX

La boîte mail qui se gère seule

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

Relevés fournisseurs, numéros de sinistre, commandes de verre, mises à jour de tarifs, le maçon qui relance un avenant sur une pose de devanture, un syndic qui demande qui valide le remplacement — tout ça mélangé aux pourriels, tout ça qui tombe pendant que vous êtes en haut d'une échelle avec une ventouse dans chaque main. Un responsable de magasin a démarré avec 24 000 e-mails en retard : « Je lisais un e-mail, il se perdait. Je n'arrivais même plus à le retrouver. »

En IA d'abord, la boîte mail devient une chose déjà traitée quand vous la regardez :

- ✓ **Triée.** Les trois e-mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, avec le pourquoi — « celui-ci, c'est l'assureur qui valide le sinistre de la devanture ».
- ✓ **Rédigée.** Les réponses courantes — « oui, on fait les parois de douche », « on est complets jusqu'à la fin du mois » — écrites et prêtes. Vous jetez un œil, ajustez, envoyez.
- ✓ **Répondue à la demande.** « C'est quoi la dernière mise à jour de tarif du fournisseur de verre ? » — et elle trouve la dernière à l'instant.

CE QUE PERSONNE N'ATTEND — ELLE VEILLE SUR VOTRE ARGENT

Parce que l'IA lit tout, elle repère des choses. Une entreprise : « Elle m'a déjà évité des milliers d'euros en produits mal commandés — elle a dit : attends, vu tes anciens chantiers, tu veux plutôt celui-là. » Une autre a eu un fournisseur qui a facturé par erreur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant d'être payé.

07

CHAPTER SEVEN

Votre secrétaire numérique

Chaque entreprise de vitrerie a une secrétaire. En général c'est vous, qui le faites mal à 22 h.

**+20
chantiers**
en une semaine

La personne à l'administratif d'une entreprise est partie une semaine en congé. Le patron : « Ça fait une semaine qu'on ne l'a pas au bureau, et ça nous a aidés à faire son boulot — et on a eu sans doute 20 chantiers de plus rien que cette semaine. » Pas survivre à la semaine. Leur plus grosse semaine.

Le brief du matin

Avant de tourner la clé : les chantiers du jour dans l'ordre, quel remplacement attend son verre de l'usine, quelle mise en sécurité doit devenir un relevé, qui relancer pour un paiement, et la seule chose qui vous mordra si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et votre second est au courant aussi.

Des dossiers de chantier qui se montent tout seuls

Chaque photo, devis, facture, relevé et e-mail d'assureur s'attache tout seul au bon chantier — pour que, quand le client rappelle huit mois plus tard sur la même fenêtre, tout l'historique soit là. Les photos du cambriolage, le relevé que vous avez pris, le numéro de sinistre, l'e-mail où le syndic a dit oui — tout au même endroit.

La paperasse sans l'angoisse

Le rapport de dégâts de l'assureur, le choix du verre de sécurité sur une allège basse près d'une porte, l'accord du syndic avant de toucher à un mur mitoyen — suggérés, captés sur le chantier, et gardés là où vous les retrouvez. Jamais inventés à votre place, et jamais un substitut au visa d'un bureau de contrôle — juste empêchés de disparaître.

08

CHAPTER EIGHT

Paraissez deux fois plus gros

Voici un secret sur lequel comptent les grosses boîtes : « paraître pro », c'est surtout de la présentation — et la présentation est désormais quasi gratuite.

Un vitrier avec une camionnette et une boîte de cinquante personnes peuvent envoyer le même devis et le même rapport de sinistre, impeccables et à leur marque. Le client ne peut pas dire lequel est lequel — alors le petit qui s'en donne la peine est traité comme le gros, et peut facturer comme lui.

La roue des recommandations — voulue, pas par hasard

- 1 **Fidéliser** — rendez tout le chantier simple et clair, l'assureur géré, pour qu'ils vous reprennent sans hésiter.
- 2 **Faire noter** — demandez l'avis Google au moment où ils sont le plus contents, juste après la pose du verre neuf et le nettoyage, automatiquement, avec le lien.
- 3 **Recommander** — la mise en sécurité que vous avez faite sur la devanture est vue par tous les commerces de la rue ; le chantier en copropriété vous amène le logement suivant de l'immeuble.
- 4 **Revendre** — la paroi de douche qu'ils ont mentionnée, le double vitrage embué de l'autre pièce, la crédence avant Noël — c'est dans la transcription de l'appel. Un rappel au bon moment transforme un chantier en trois.

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME SANS TECHNOLOGIE

Demandez un avis à chaque client content avant de remballer le camion, et envoyez de jolies photos avant-après avec chaque facture. Une fenêtre fracassée disparue et un verre neuf tout propre, ça se photographie à merveille — servez-vous-en.

09

CHAPTER NINE

La bascule en 30 jours

Tout ce qui précède marche. Si la plupart des vitriers n'y arrivent pas, c'est qu'ils tentent tout d'un coup, se noient en plein chantier, et reviennent à l'ancienne méthode. Donc : une chose à la fois, sans arrêter de travailler.

- 1 Semaine 1 — Colmatez la plus grosse fuite : le téléphone de nuit.** Chaque appel décroché, chaque cambriolage et dégât de tempête capté, les promesses extraites automatiquement. Ça commence à rembourser tout l'exercice tout de suite.
- 2 Semaine 2 — Réglez le devis.** L'IA qualifie le chantier et rédige le devis à partir de votre historique ; vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Des devis le jour même avec la relance à deux jours.
- 3 Semaine 3 — Réglez le paiement.** La bonne facture au bon payeur, la paperasse d'assureur gérée, un paiement facile, des relances automatiques — vous approuvant tout ce qui touche à l'argent jusqu'à ce que la laisse soit méritée.
- 4 Semaine 4 — Passez la main sur le back-office.** Boîte mail triée et rédigée, brief du matin en route, dossiers de chantier qui se montent seuls, avis demandés automatiquement.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un seul processus ne fait jamais grand-chose. C'est à trois que le déclic « ça alors » se produit — parce que c'est là que les pièces commencent à se parler. L'appel devient la mise en sécurité. La mise en sécurité devient le remplacement. Le remplacement devient la facture et l'avis.

Le curseur de confiance — passer la main sans perdre le sommeil

Vous ne confiez pas le camion et un chantier à un nouveau second dès le premier jour. Pareil ici :

- 1 **Semaines 1–2 : elle demande pour tout.** Chaque brouillon d'e-mail, chaque facture — « voilà ce que j'enverrais, d'accord ? » Vous approuvez, corrigez, enseignez.
- 2 **Semaines 3–4 : elle demande pour l'important.** Les réponses courantes partent seules ; l'argent, les assureurs et les nouveaux clients passent encore par votre accord.
- 3 **À partir du deuxième mois : elle demande pour les exceptions.** Là, elle tourne, et vous recevez le brief du matin et les alertes. Vous restez le patron — vous avez juste cessé d'être le goulot.

Les erreurs qui font abandonner les bons vitriers avant le déclic

- ✓ **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune engrange une victoire avant d'ajouter la suivante.
- ✓ **Greffer l'IA sur l'ancien processus.** Si vous tapez encore chaque relevé dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA « d'aider », vous avez raté le point. Redessinez le processus (chapitre 2).
- ✓ **La traiter comme un logiciel plutôt que comme du personnel.** Un logiciel, vous le configurez une fois et le maudissez pour toujours. Ça, vous l'enseignez — et ça s'améliore chaque semaine.
- ✓ **Attendre le parfait.** Un système approximatif qui tourne aujourd'hui bat un système parfait que vous monterez « quand ça se calmera ». Ça ne se calme jamais.



AVANT DE LE REPOSER

L'audit des fuites en 2 minutes

La plupart des vitriers ne manquent ni de compétence ni d'heures — ils perdent des chantiers qu'ils avaient déjà une chance de gagner. Améliorez votre taux de transformation sur les mêmes demandes et vous ajoutez des centaines de chantiers par an avant d'acheter le moindre nouveau contact. Soyez honnête — cochez celles qui sont vraies en ce moment.

- ✓ Je rate régulièrement des appels le soir et le week-end — et je ne sais pas combien de chantiers ça m'a coûté.
- ✓ Un cambriolage ou un dégât de tempête est parti au répondeur et je n'ai jamais su que le téléphone avait sonné.
- ✓ J'ai chiffré un remplacement sur photo sans vrai relevé.
- ✓ Je ne relance pas toujours après avoir envoyé un devis.
- ✓ J'ai commencé un chantier avant d'avoir confirmé qui payait vraiment — propriétaire, bailleur, syndic ou assureur.
- ✓ Je laisse la paperasse d'assureur au client au lieu de la gérer.
- ✓ Mes factures mettent plus de deux semaines à être payées.
- ✓ J'ai envoyé un message gênant « je relance juste pour la facture » le mois dernier.
- ✓ Ma boîte mail me stresse, et l'important se retrouve enfoui.
- ✓ Si un client rappelait sur un chantier de l'an dernier, il me faudrait un moment pour retrouver les détails.

0-2

Navire bien tenu. Quelques réglages et vous décollez.

3-6

Vous perdez de vrais chantiers dans la moitié barbante — et tout est réparable. Commencez par la semaine 1.

7+

Mon vieux, les meilleurs chantiers de la semaine partent chez celui qui répond ensuite. Bonne nouvelle : c'est exactement ce qui est le plus facile à corriger aujourd'hui.

Le plus gros levier, ce n'est pas plus de contacts — c'est transformer plus d'appels que vous recevez déjà. Votre plus grosse case cochée est votre plus grosse occasion. Commencez par là.

UNE DERNIÈRE CHOSE

Vous voulez qu'on vous l'installe ?

Tout ce qu'il y a dans ce guide, vous pouvez le monter 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 à 3 h du matin, capte chaque cambriolage et dégât de tempête, qualifie et chiffre le remplacement, gère l'assureur et relance la facture, le tout en un, à l'œuvre dans votre entreprise de vitrerie cette semaine — c'est ce qu'on construit. Ça s'appelle .

- ✓ 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 l'ayez vu 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.

Note honnête : ça ne réparera pas une entreprise cassée, et ça ne validera pas la conformité d'un bâtiment, ne décidera pas à qui appartient le vitrage, ni ne tranchera le choix du verre de sécurité — ça, c'est toujours vous, le bureau de contrôle et l'assureur. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratuitement depuis la nuit tombée.

THE EVERYTHING · UN GUIDE DE TERRAIN POUR LES ARTISANS · LIBRE DE PARTAGE