

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Le Guide de l'Homme à tout faire augmenté par l'IA

Comment mener une activité de petits travaux à l'ère de l'IA

— **et devenez celui qu'un foyer appelle pour tout.**

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE À PARTAGER

THE EVERYTHING

À lire d'abord

Il y a dix ans, mener une vraie activité de petits travaux, c'était quelqu'un au téléphone, une boîte à chaussures pleine de reçus, et un carnet plein de chantiers que vous vouliez chiffrer un jour — pendant que les appels ratés du haut de l'échelle partaient tranquillement chez un autre.

Aujourd'hui, un bon homme à tout faire bien outillé répond à chaque appel dès qu'il arrive, réserve la visite, se présente quand il l'a dit, et transforme un foyer en toutes les bricoles pour des années — pendant que le gars d'en face 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 bricoleur. Et ce n'est surtout pas un as de l'informatique — l'un des meilleurs qu'on ait vus notait encore ses chantiers sur le dos de sa main il y a deux ans. Il a juste compris une chose avant les autres : **la moitié ingrate du métier** — les demandes, les rappels, les devis, les relances, les factures — peut désormais se faire toute seule. Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur les outils, et à devenir l'homme à tout faire fiable qu'un foyer appelle pour tout et recommande à toute la rue.

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 artisans abandonnent avant que ça prenne. Lisez-le de bout en bout et vous mènerez une activité plus carrée, plus remplie et plus rentable qu'aujourd'hui, même sans dépenser un centime en logiciel.

UN MOT CLAIR SUR CE QUI RESTE À VOUS

Rien ici ne décide comment un chantier se fait, ni ne le fait à votre place — et ça ne remplace jamais votre jugement, votre savoir-faire, ni le flair de savoir quand une tâche relève d'un électricien ou d'un plombier qualifié. Ça porte la paperasse. Savoir si une tâche est dans votre domaine ou si c'est une affaire pour un électricien ou un plombier qualifié, c'est vous qui le décidez, jamais un chiffre qu'un ordinateur invente ; comment le travail est fait proprement et en sécurité, c'est votre métier ; et dire droit à un propriétaire ce que vous pouvez et ne pouvez pas faire 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 propriétaire vous juge — et pourquoi répondre le premier gagne toute la liste.

02 Pensez l'IA d'abord

Arrêtez de coller l'IA sur vos vieilles habitudes. Redessinez l'activité avec l'IA touchant tout en premier.

03 Ne perdez plus jamais un chantier

Répondez le premier, réservez la visite, et devenez celui qu'ils appellent pour tout.

04 Chiffrez droit — et connaissez votre domaine

Le devis rapide et honnête, et dire droit ce qui exige un métier qualifié.

05 Soyez payé sans la relance gênante

Payé le jour même, aucune facture oubliée, aucune relance.

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 relances qui se montent tout seuls.

08 Paraissez deux fois plus grand que vous n'êtes

Tout à votre marque, la preuve de fiabilité, et la roue du foyer fidèle et de la recommandation du voisinage.

09 Le passage en 30 jours

Une semaine à la fois, la molette de confiance, et votre vraie disponibilité — jamais un faux « aujourd'hui seulement ».



L'audit des fuites en 2 minutes

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

01

CHAPTER ONE

Le nouveau terrain de jeu

Un propriétaire qui appelle à droite à gauche pour un homme à tout faire ne voit pas votre travail et ne vous regarde pas sur un chantier. Il vous juge sur ce qu'il peut atteindre — et c'est là que la plupart des artisans perdent en silence les meilleurs foyers de l'année.

Votre client est un propriétaire — souvent pressé, avec une liste de bricoles qui traîne depuis des mois — et la seule chose qu'il veut est justement ce que ce métier est réputé ne pas livrer. Le chantier va à celui qui réussit trois choses le premier :

- 1 Avez-vous décroché — ou rappelé aussitôt ?** Le premier artisan qui décroche et paraît fiable gagne toute la liste. Laissez sonner pendant que vous êtes sur une échelle et il appelle le suivant — et donne toute la liste à celui qui a répondu.
- 2 Venez-vous quand vous le dites ?** La plainte la plus forte de ce métier, c'est l'artisan qui ne se présente pas ou disparaît après la première visite. Venir quand vous l'avez dit, à chaque fois, bat déjà la plupart du métier.
- 3 Êtes-vous droit et soigneux ?** Honnête sur ce que vous pouvez et ne pouvez pas faire, un travail propre, nettoyé après. Un propriétaire vous laisse entrer chez lui — fiable et digne de confiance bat pas cher et douteux à chaque fois.

Vous voyez ce qu'aucune de ces choses n'est ? Le taux horaire le plus bas. Les trois portent sur être joignable, fiable et droit — exactement ce qu'il est facile de laisser tomber en fin de journée bien remplie. Et l'autre camp tourne déjà sur l'IA. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans le métier — 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 enseignes 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 : l'artisan fiable en solo peut désormais paraître et performer comme la grande enseigne — sans les frais généraux, et sans qu'un propriétaire tombe jamais sur un répondeur quand il veut sa liste bouclée.

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

Ceux 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 hommes à tout faire, qui guident chaque jour un propriétaire à travers une liste de tâches, 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 enseignes 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 activité reposait sur une idée : qu'un humain doit faire chaque étape. Quelqu'un décroche l'appel. Quelqu'un rédige le devis rapide. Quelqu'un pense à rappeler le propriétaire et à envoyer la facture. 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 activité comme à un bon second : dites le résultat, laissez-la trouver les étapes. Un patron recommande ses fournitures avec un message depuis le comptoir du magasin — « je prends le matériel 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 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 couvre votre déplacement et les tâches de la liste, que vous ne prenez jamais le travail réservé à un métier qualifié mais que vous le signalez au propriétaire, et que vous confirmez toujours la visite la veille — 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 activité 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 propriétaire appelle pendant que vous êtes sur une échelle	Répondeur. Il appelle l'homme à tout faire suivant.	Pris et réservé, la liste captée — une réponse aimable et un créneau le temps que vous descendiez.
Une tâche de la liste exige un métier qualifié	Vous tentez le coup, ou oubliez de le dire.	Signalée honnêtement au propriétaire — « celle-là, c'est pour un électricien qualifié, voici pourquoi » — confiance gagnée.
Le numéro d'un foyer fidèle	Quelque part dans votre téléphone, peut-être.	Tout son historique est là — chaque chantier fait, prêt quand il rappelle.
Le chantier est fini	Facture ce soir, peut-être. Ou la semaine prochaine.	Payé le jour même ; la demande d'avis et la relance du prochain chantier partent toutes seules.

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

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.

La demande d'homme à tout faire est périssable d'une manière brutale : un propriétaire avec une liste appelle deux ou trois artisans et réserve celui qui répond le premier et paraît fiable — le lent n'a jamais de retour. L'appel vibre à 16 h pendant que vous êtes en haut d'une échelle, une perceuse dans la main. Il sonne dans le vide. Ce propriétaire appelle le suivant, le réserve pour toute la liste, et maintenant c'est lui l'homme à tout faire du foyer. Perdu — et pas seulement ce chantier, peut-être chaque bricole que ce foyer aura pendant des années.

Le premier

gagne le foyer

Un propriétaire avec une liste ne laisse pas de message et n'attend pas — il descend la liste jusqu'à ce que quelqu'un décroche et paraisse fiable. Un appel manqué n'est pas un chantier reporté — c'est le foyer, et chaque bricole future derrière lui, remis à celui qui a répondu. Et répondre en retard fait chuter votre référencement, donc ça vous coûte aussi le suivant.

Le répondeur, c'est là que meurent les meilleurs foyers 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 activité, 24h/24, a l'air calme et aimable au téléphone, et capture toute la liste — ce qu'il y a à faire, à peu près quand, l'adresse — pendant que vous êtes sur une échelle ou endormi. Et elle fait ce qui gagne le chantier : elle répond le premier, à chaque fois, pour que vous soyez l'homme à tout faire qui a réservé la visite pendant que les autres sont encore sur répondeur.

Problème deux — le foyer que personne n'a gardé

Une activité de petits travaux ne se gagne pas sur un chantier — elle se gagne en devenant le référent d'un foyer pour tout. La plupart des artisans font un chantier et n'y repensent jamais. Celui qui répond le premier, vient quand il l'a dit, fait un travail propre et est agréable à traiter est celui que ce propriétaire appelle pour la bricole suivante, et celle d'après, et dont il parle aux voisins.

- ✓ Chaque demande prise au nom de votre activité — y compris le soir, y compris le week-end, y compris la semaine où toutes les listes atteignent le point d'ébullition.
- ✓ Un registre consultable de chaque foyer — « qu'a-t-on fait chez les Rossi la dernière fois, et qu'a-t-on chiffré ? »
- ✓ Des relances qui vous gardent sur le frigo — pour qu'à la prochaine bricole, vous soyez l'homme à tout faire qu'ils appellent, pas un numéro qu'ils ont perdu.
- ✓ La liste tirée de la demande — les tâches, l'adresse, le créneau — passe direct dans la visite, pas tapée trois fois.

Le téléphone cesse d'être ce qui vous coûte les meilleurs foyers et devient ce qui réserve la visite — et vous garde celui qu'ils appellent pour tout.

04

CHAPTER FOUR

Chiffrez droit — et connaissez votre domaine

Un devis d'homme à tout faire est souvent rapide — un déplacement plus les tâches de la liste — mais ce qui gagne vraiment le foyer, ce n'est pas le chiffre. C'est être droit, rapide et honnête sur ce qui est dans votre domaine et ce qui ne l'est pas.

Répondez vite

chiffrez droit

La plupart des bricoles n'ont pas besoin d'un grand cinéma pour être chiffrées — un déplacement et les tâches de la liste. Ce qui gagne, c'est un devis aimable et clair renvoyé VITE (pendant que le propriétaire choisit encore qui réserver), franc sur le déplacement et sur votre façon de facturer, et — le faiseur de confiance — honnête quand une tâche de la liste relève d'un électricien ou d'un plombier qualifié, pas quelque chose à tenter. Rapide, clair et honnête bat pas cher et vague à chaque fois.

Le chiffrage l'IA d'abord rend ça facile : l'IA vous aide à transformer la liste d'un propriétaire en un devis clair et rapide et signale les tâches qui ne sont pas les vôtres. Voici à quoi ça ressemble dans une vraie activité aujourd'hui.

- ✓ **Elle capte bien la liste.** À partir de la demande, l'IA passe en revue les tâches pour que vous chiffriez toute la liste, pas seulement celle citée en premier — et que vous arriviez avec le bon matériel pour tout.
- ✓ **Elle chiffre à partir de VOTRE structure.** Donnez-lui votre déplacement, votre taux, vos prix habituels — et elle rédige un devis clair et rapide que vous n'avez qu'à vérifier et envoyer, vite, pendant que vous êtes encore en tête.
- ✓ **Elle connaît votre domaine.** Dites-lui une fois quelles tâches vous ne prenez pas — l'électricité réglementée, la plomberie réglementée — et elle les signale honnêtement au propriétaire au lieu de vous laisser dériver vers un travail qui n'est pas le vôtre.

Connaissez votre domaine

L'honnêteté qui les garde

Voici le faiseur de confiance de ce métier : l'homme à tout faire honnête fait tout ce qu'il peut faire correctement et dit droit quand une tâche exige un électricien ou un plombier qualifié — au lieu du cowboy qui tente dangereusement n'importe quoi pour quelques euros de plus. Cette honnêteté n'est pas un chantier perdu ; c'est exactement ce qui fait qu'un propriétaire vous confie tout le reste, pendant des années. « Je fais tout ce que je peux faire correctement sur votre liste, et je vous dis droit laquelle est une affaire pour un électricien qualifié » est un argument plus fort que faire croire que vous faites tout.

Rapide et aimable bat pas cher et lent

Un propriétaire qui choisit entre plusieurs artisans se souvient surtout de qui a répondu le premier et a rendu ça simple. Un devis rapide et clair dans l'heure — avec un mot aimable et un créneau — bat un chiffre moins cher qui arrive trois jours plus tard, quand ils ont déjà réservé quelqu'un. L'IA d'abord, cette réponse rapide n'est pas une chose dont vous vous souvenez à 21 h. C'est une chose qui arrive pendant que vous êtes sur les outils.

Puis le bout que tout le monde saute — rester sur le frigo. Un message après un chantier : « Tout est fait — faites-moi signe dès que la prochaine chose arrive. » Cette seule habitude gagne plus de foyers fidèles que baisser votre taux ne le fera jamais.

L'IMPORTANT N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : répondre vite, chiffrer droit, connaître votre domaine, venir quand vous l'avez dit, laisser propre, et être celui qu'ils rappellent. Un homme à tout faire avec un carnet qui tient ce standard bat un homme à tout faire 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 fait les chantiers. Maintenant il faut être payé — et pour un homme à tout faire c'est souvent le bout qui glisse : la facture que vous vouliez envoyer ce soir, toujours pas envoyée la semaine suivante.

Payé le jour même

aucune facture oubliée

La plus grosse fuite d'argent dans cette activité n'est pas le taux — c'est la facture jamais partie, ou partie quinze jours trop tard au point que le propriétaire l'oublie. Être payé le jour même, sur place, avec un lien « payer maintenant » avant de quitter l'allée, vaut plus qu'une hausse de tarif — et un propriétaire qui vient de vous voir faire un travail propre est le plus disposé qu'il sera jamais à payer.

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

- 1 **Facturez sur place.** Un lien « payer maintenant » à l'instant où le chantier est fini bat « je l'envoie ce soir » — parce que ce soir vous êtes fatigué et ça n'arrive pas. Payé avant d'avoir quitté la rue.
- 2 **Laissez-la rédiger pour vous.** La facture s'écrit toute seule à partir des tâches de la liste et de votre façon de facturer — vous jetez un œil, ajustez, envoyez, en quelques secondes.
- 3 **Poussez les retardataires.** Les rares qui ne paient pas le jour même reçoivent une relance automatique aimable — pas d'appel gênant de votre part, pas de mois qui traîne.
- 4 **Ne montez le ton que s'il le faut.** La plupart paient à la relance un. 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 et vos messages sont là où l'argent fuit en silence et le stress s'infiltré.

Des demandes venues de trois endroits, un propriétaire qui confirme jeudi, un relevé de fournisseur, la photo d'un chantier que quelqu'un veut faire chiffrer, une notification d'avis, un foyer fidèle qui demande si vous pouvez repasser — le tout mêlé de pub, le tout arrivant pendant que vous êtes en haut d'une échelle les mains prises. 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, tout ça devient quelque chose de déjà traité quand vous le regardez :

- ✓ **Triée.** Les trois qui comptent aujourd'hui remontent en haut, marquées du pourquoi — « celui-ci, c'est un nouveau foyer qui veut réserver une journée entière de travail ».
- ✓ **Rédigée.** Les réponses de routine — « oui, je peux tout faire ça », « je peux venir jeudi matin » — écrites et prêtes. Vous jetez un œil, ajustez, envoyez.
- ✓ **Répondue à la demande.** « J'ai chiffré combien chez les Rossi, et qu'y avait-il encore sur leur liste ? » — 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 activité de petits travaux 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 chantiers du jour dans le meilleur ordre pour les enchaîner, quel foyer confirmer que vous venez, quel devis relancer, à qui envoyer un rappel de facture, et la seule chose pour laquelle vous avez promis de repasser. Deux minutes avec un café — et vous arrivez en ayant l'air d'avoir la main sur tout.

Des dossiers qui se montent tout seuls

Chaque photo, devis et chantier s'attache tout seul au bon foyer — pour que, quand il rappelle trois mois plus tard pour la prochaine chose, tout l'historique soit là. Ce que vous avez fait la dernière fois, ce que vous avez facturé, ce qu'il reste sur sa liste — tout au même endroit.

La paperasse sans la peur

Le devis, la facture, les reçus, le rappel de confirmer la visite — rédigés, envoyés, et gardés là où vous les trouvez. Jamais un substitut à votre métier ni à votre jugement — juste empêchés de disparaître à 22 h.

08

CHAPTER EIGHT

Paraissez deux fois plus grand que vous n'êtes

Voici un secret sur lequel les grosses enseignes comptent que vous ignorez : l'essentiel de « paraître professionnel » — et « paraître un homme à tout faire à qui on fait confiance chez soi » — est de la présentation, et la présentation est désormais presque gratuite.

Un artisan solo et une grande enseigne peuvent envoyer le même devis impeccable et à leur marque — et montrer la même réponse rapide, les mêmes photos de travail propre, les mêmes vrais avis de propriétaires du coin. Dans un métier où un propriétaire veut juste quelqu'un de fiable et de confiance chez lui, le petit qui a l'air organisé et se présente se voit accorder la confiance du grand — et se fait garder.

La roue des recommandations — exprès, pas par hasard

- 1 **Retenez** — répondez le premier, venez quand vous l'avez dit, faites un travail propre et soyez agréable, pour être l'homme à tout faire que ce foyer appelle pour tout sans aller voir ailleurs.
- 2 **Avis** — demandez l'avis Google au moment où un propriétaire est le plus content, le jour où vous avez bouclé toute sa liste, automatiquement, avec le lien. Les avis et une réponse rapide font monter votre référencement — et un propriétaire qui choisit un artisan s'appuie sur les deux.
- 3 **Recommandez** — « un bon homme à tout faire qui se présente vraiment » est la recommandation de voisinage la plus demandée. Le propriétaire qui vous a trouvé fiable en parle au voisin, à la rue, au groupe du quartier. C'est l'un des réseaux de bouche-à-oreille les plus forts des métiers.
- 4 **Revendez** — c'est tout le jeu. Un bon foyer n'est pas un chantier, c'est toutes les bricoles pour des années : la prochaine chose, et celle d'après. Tout est dans le dossier. Une relance au bon moment transforme un foyer en une décennie de travail.

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME SANS TECHNOLOGIE

Demandez un avis à chaque propriétaire le jour où vous bouclez sa liste, et laissez toujours la porte ouverte — « faites-moi signe dès que la prochaine chose arrive, et envoyez-moi à vos voisins ». Un propriétaire qui vient de vous voir arriver et faire un travail propre 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 artisans n'y arrivent pas, c'est qu'ils essaient tout d'un coup, se noient en milieu de semaine 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 la liste captée, une réponse aimable et une visite réservée. Ça commence à rembourser tout l'exercice immédiatement.
- 2 Semaine 2 — Réparez le chiffrage.** L'IA transforme la liste d'un propriétaire en un devis rapide et clair à partir de votre structure et signale les tâches du métier qualifié ; vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Devis dans l'heure, une relance après chaque chantier.
- 3 Semaine 3 — Réparez le paiement.** Facturez sur place avec un lien payer-maintenant, des rappels automatiques pour les retardataires — 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 relances qui se montent seuls, avis demandés automatiquement, la prochaine bricole relancée auprès des foyers que vous connaissez.

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. L'appel devient la visite. La visite devient le travail propre. Le chantier devient l'avis, le paiement le jour même, et la prochaine bricole du même foyer.

La molette de confiance — comment déléguer sans perdre le sommeil

Vous ne confiez pas les clés et un chantier à un nouveau le premier jour. Ici pareil :

- 1 **Semaines 1–2 : elle demande pour tout.** Chaque réponse, 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 foyers, et tout ce qui pèse — devis, quelles tâches sont les vôtres — 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 artisans 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 « réservez aujourd'hui ». Vous avez un vrai levier — la propre liste du propriétaire et votre vraie disponibilité : « je peux venir jeudi et boucler toute la liste » — alors usez de celui-là, honnête.
- ✓ **Rivaliser sur le taux.** À l'instant où vous vous vendez sur le taux horaire le plus bas, vous êtes l'artisan douteux d'un coup. Un propriétaire paie pour un homme à tout faire qui décroche, se présente et est honnête et soigneux — la fiabilité gagne le foyer, pas le chiffre le plus bas.



AVANT DE POSER ÇA

L'audit des fuites en 2 minutes

La plupart des artisans ne manquent pas de savoir-faire — ils perdent des foyers. Votre argent n'est pas à gagner des inconnus sur un taux bas ; il est à devenir le référent d'un foyer pour tout, car un bon foyer, ce sont toutes les bricoles pour des années et la recommandation à toute sa rue. Le tell : répondez le premier, présentez-vous, soyez droit et soigneux. Cochez celles qui sont vraies maintenant.

- ✓ Je suis souvent lent à décrocher — et je ne sais pas combien de foyers le retard m'a coûtés.
- ✓ L'appel d'un propriétaire a sonné sans que je le sache, et il a réservé l'artisan suivant.
- ✓ J'ai dit « j'envoie le devis ce soir » et je ne l'ai pas envoyé pendant des jours.
- ✓ J'ai tenté un chantier qui relevait en fait d'un métier qualifié.
- ✓ Je suis arrivé en retard, ou pas du tout, sans prévenir.
- ✓ Je ne reste pas en contact avec les bons foyers, alors ils perdent mon numéro.
- ✓ J'ai fait le chantier et oublié d'envoyer la facture pendant une semaine ou plus.
- ✓ Mes devis et mon historique vivent dans mon téléphone et ma tête, pas au même endroit.
- ✓ Mes messages me stressent, et les demandes se retrouvent enterrées.
- ✓ Si un ancien foyer appelait, il me faudrait un moment pour retrouver ce que j'ai fait la dernière fois.

0-2

Maison bien tenue. Quelques réglages et vous êtes le référent de plus de foyers.

3-6

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

7+

Mon vieux, vous faites le travail dur et vous remettez le foyer 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 taux moins cher — c'est répondre le premier, venir quand vous l'avez dit, et transformer chaque foyer en toutes les bricoles pour des années et en recommandations dans toute sa rue. 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 propriétaire appelle, capte toute la liste et réserve la visite, rédige un devis rapide et clair et signale les tâches réservées à un métier qualifié, facture sur place avec un lien payer-maintenant et relance les retardataires, garde l'historique de chaque foyer, et relance la prochaine bricole auprès des propriétaires qui savent déjà que vous vous présentez — tout en un, à l'œuvre dans votre activité 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, le message d'un propriétaire — 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 activité cassée, et ça ne fait pas les chantiers, ni ne décide quand une tâche relève d'un métier qualifié — ça, c'est toujours vous, votre savoir-faire et votre jugement. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratis à la nuit tombée.