

THE EVERYTHING · GUIDES DE TERRAIN POUR LES ARTISANS

Le Guide **IA** du Peintre en Bâtiment

Comment faire tourner une entreprise de peinture à l'ère
de l'IA — et gagner mieux 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, tenir une vraie entreprise de peinture, cela voulait dire embaucher quelqu'un au bureau, payer un comptable, et malgré tout chiffrer la remise en peinture d'un T4 sur la table de la cuisine, longtemps après avoir nettoyé les pinceaux.

Aujourd'hui, un peintre seul, bien équipé, décroche plus de chantiers, chiffre plus vite et se fait payer plus tôt qu'une entreprise de douze camionnettes 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. Il n'est pas meilleur peintre. Et ce n'est surtout pas un informaticien — l'un des meilleurs qu'on ait vus chiffrait encore ses chantiers sur une liste de pièces gribouillée il y a deux ans. Il a juste compris une chose avant les autres : **la moitié ennuyeuse du métier — les appels, les devis, les métrés, les factures, les relances, le classement — peut désormais se faire toute seule.** Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur le chantier, et chez le client.

Voici le guide de sa méthode. Pas de « 50 prompts à recopier ». Pas de baratin de la Silicon Valley. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font abandonner de bons peintres juste avant que ça prenne. Les histoires qui suivent sont celles de vrais artisans et de vraies petites entreprises avec qui nous travaillons — les noms retirés, les chiffres gardés. Lisez-le d'un bout à l'autre et vous tiendrez une entreprise de peinture plus carrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même si vous ne dépensez jamais un euro en logiciel.

UN MOT FRANC SUR VOTRE RESPONSABILITÉ

Rien ici ne réceptionne un chantier, ne certifie qu'un support est sain ou qu'un chantier avec du plomb a été traité correctement, et rien ne remplace le jugement d'un artisan peintre. L'IA porte l'*administratif*. La peinture — et la responsabilité de la préparation, du système de peinture, des échelles et de l'échafaudage, ainsi que la garantie décennale et l'assurance sous lesquelles c'est fait — reste la vôtre, du début à la fin.

Au sommaire

01 Le nouveau terrain de jeu

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

02 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

Tous les appels décrochés — et chaque promesse notée, relancée, et déjà en cours de traitement.

04 Le devis parti avant de quitter le trottoir

L'IA construit le métré à partir de votre visite et de vos prix. Vous vérifiez et vous envoyez.

05 Être payé sans la relance gênante

L'argent sur le compte en 7 jours, pas en 45 — sans un seul SMS embarrassant.

06 La boîte mail qui se gère toute seule

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

07 Votre secrétariat numérique

Le point du matin, des dossiers de chantier qui se construisent seuls, et la paperasse rangée.

08 Paraître deux fois plus gros que vous ne l'êtes

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

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 entreprise perd de l'argent — et par quoi commencer.

01

CHAPITRE UN

Le nouveau terrain de jeu

Un particulier debout dans un couloir fatigué et écaillé ne peut pas savoir si vous êtes un bon peintre. Pas à cet instant-là. Il vous juge sur ce qu'il peut voir — et c'est là que la plupart des peintres perdent, sans bruit, des chantiers qui leur tendaient les bras.

Quand quelqu'un se décide enfin à faire refaire l'appartement, il n'appelle pas un peintre. Il en appelle cinq, pris en haut de la liste Google, et le chantier va à celui qui réussit trois choses avant les autres :

1

Avez-vous décroché — ou rappelé tout de suite ?

La remise en peinture complète d'un intérieur part au premier peintre qui répond, pas au meilleur. Ça sonne dans le vide, et c'est perdu avant même que vous ayez regardé un plafond.

2

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

Un devis propre qui détaille les pièces, la préparation et le nombre de couches, arrivé le lendemain, bat un prix global envoyé par SMS la semaine suivante — à chaque fois.

3

Est-ce que c'était simple de traiter avec vous ?

Des points clairs, aucune relance, pas de « désolé, j'ai oublié de vous l'envoyer ». Le peintre avec qui c'est facile récupère la réfection complète après le petit chantier de raccord.

Vous remarquez ce dont aucune ne parle ? De votre qualité de peintre. Personne ne juge vos raccords depuis le trottoir. Les trois portent sur **l'administratif et la communication** — exactement ce que vous détestez et pour quoi vous n'avez jamais le temps après une journée sur le chantier.

Et voilà ce que personne ne vous dit : l'autre côté de la table tourne déjà à l'IA. Les majors du bâtiment font passer leurs appels d'offres dedans. Les grands réseaux de rénovation chiffrent un logement entier en quelques minutes. Le syndic de copropriété vérifie chaque ligne de votre situation de ravalement contre son descriptif à la seconde où vous la déposez. La question n'est pas de savoir si l'IA arrive dans la peinture — elle y est déjà. La question, c'est de savoir si elle travaille *pour vous ou contre vous.*

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

« Oui mais moi, l'informatique... »

Les artisans qui réussissent le mieux là-dedans non plus. L'un des plus rapides que nous ayons vus est un patron avec 26 ans de chantier derrière lui, qui n'a touché un ordinateur qu'il y a trois ans. Ses mots : « *T'inquiète pas pour l'orthographe. T'inquiète pas pour la grammaire.* » Si vous savez envoyer un SMS ou laisser un message vocal, vous savez faire tourner tout ce guide. Bien taper au clavier, c'était l'ancienne condition. Savoir *dire* ce qu'on veut, c'est la nouvelle — et les peintres, qui commentent une visite à voix haute toute la journée, sont déjà bons à ça.

200–800 €
et plus par mois

Ce que facturent beaucoup de logiciels de gestion de chantier et de chiffrage — et ils vous font *quand même* taper le mètre pièce par pièce. Un patron qu'on connaît payait 800 € par mois, certains mois le double, pour un logiciel que son équipe n'ouvrait presque jamais. Gardez ce chiffre en tête : tout ce qui est dans ce guide remplace cette dépense ou la rend rentable.

Les boîtes trois fois plus grosses que vous sont lentes parce qu'elles sont grosses. C'est votre porte d'entrée. Ce guide, c'est comment la franchir.

02

CHAPITRE DEUX

Penser IA d'abord

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

Chaque processus de votre entreprise a été bâti sur une hypothèse : il faut un humain à chaque étape. Quelqu'un décroche. Quelqu'un fait le tour du logement et tape le devis. Quelqu'un relance la situation de travaux. Quelqu'un classe le nuancier et les fiches de données de sécurité. Toute votre journée est organisée autour 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 vrais artisans avec qui nous travaillons :

Bascule un — déléguez des résultats, pas des étapes

Arrêtez de penser « sur quels boutons je clique ». Vous parlez désormais à votre entreprise comme vous parleriez à un bon chef d'équipe : vous dites le résultat, il trouve les étapes. Un patron a annulé une facture, l'a réémise au prorata et l'a envoyée au client en disant exactement cela, en une phrase. Un autre achète ses fournitures en envoyant un message depuis le comptoir — pour vous, ce serait « *je suis à la droguerie, je prends 40 litres de satin et la sous-couche pour le chantier Berger* » — et le bon de commande, la dépense affectée au chantier et la compta se débrouillent tout seuls. Ses mots : « *C'est un SMS qui fait un paquet de saisie.* »

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

Ancienne façon : vous faites le travail, un outil aide peut-être. Nouvelle façon : l'IA fait le premier jet de tout, et vous validez, ajustez ou refusez. Le devis est rédigé avant que vous vous asseyiez. La réponse est écrite avant que vous ouvriez le mail. L'appel est décroché avant que vous descendiez de l'échelle. Un client décrit la routine : « *Neuf fois sur dix c'est parfait. Je fais juste — ouais, envoie.* » Votre travail se réduit à dix secondes de jugement, au lieu de quarante minutes de saisie. (Et non — vous ne donnez pas les clés dès le premier jour. Au début, elle demande la permission pour tout, surtout pour l'argent. Vous lâchez du lest à mesure qu'elle le mérite — chapitre 9.)

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel classique, vous corrigez la même erreur pour l'éternité. Avec l'IA, vous la corrigez une fois. Un peintre lui explique qu'un devis standard de remise en peinture intérieure comprend le lessivage, le rebouchage et le ponçage, une couche d'impression sur les reprises à nu et deux couches de finition — et que les plafonds sont chiffrés à part — et elle répond : « *Je le retiens à partir de maintenant.* » Et elle le fait. Dites-lui une fois qu'un syndic donné veut toujours le satin prescrit et jamais un produit équivalent, et elle ne se trompera plus jamais. Chaque correction se cumule. Six mois plus tard, elle chiffre comme vous, écrit comme vous et connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises, une fois.

L'exercice de re-conception

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

INTERACTION	L'ANCIENNE FAÇON	IA D'ABORD
Un client appelle pour faire repeindre son logement	Répondeur. Chantier perdu au profit de celui qui a décroché.	Décroché, noté, visite calée — devis rédigé avant le petit-déjeuner.
La commande de peinture arrive dans le mauvais aspect	Vous le voyez jeudi, vous relancez vendredi, vous oubliez lundi.	Signalé le jour de la livraison, relancé automatiquement — vous n'entendez parler que s'ils ne corrigent pas.
La mise à jour tarifaire du négoce arrive	Enterrée sous 200 mails. Anciens tarifs sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos prix — une ligne : « tarifs pro en hausse sur six références, dont votre satin. »
Le chantier se termine	Facture « ce soir ». Avis jamais demandé.	Facture envoyée depuis la camionnette. Avis demandé pendant que ça sent encore la peinture fraîche. Prochain chantier signalé.

Chaque chapitre qui suit n'est que cet exercice appliqué à une partie de votre entreprise. Vous ne devenez pas un employé de bureau. Vous devenez le patron d'une entreprise qui tourne autour de vous.

03

CHAPITRE TROIS

Ne plus jamais rater un chantier

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

Les peintres sont catastrophiques là-dessus, et vous le savez. Vous êtes aux trois quarts d'une échelle en train de faire une corniche, pinceau dans une main, les mains humides, le téléphone qui vibre dans la poche. Même si vous vouliez répondre, il faudrait redescendre. Ça sonne dans le vide. Cet appelant — une remise en peinture intérieure complète, du vrai argent — appelle le peintre suivant sur la liste. Parti.

40 000 €
par an, invisibles

Disons que vous ratez quatre appels par semaine (la plupart des peintres débordés en ratent plus). Disons qu'un sur trois était un vrai chantier. Une remise en peinture intérieure complète, c'est plusieurs milliers d'euros — ce n'est pas un raccord. Ça fait à peu près un bon chantier par semaine qui part droit chez celui qui a décroché après vous. Vous ne le sentez jamais, parce que vous n'avez jamais su que le téléphone avait sonné. (À titre d'illustration — mais faites vos propres calculs et ça pique.)

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

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

Vous êtes sur une échelle, les mains humides, en train de rouler un plafond, ou en plein travail au pistolet que vous ne pouvez pas arrêter. Une standardiste IA répond au nom de votre entreprise, 24 h/24 et 7 j/7, sonne normal au téléphone, prend les détails du chantier — *quoi* (un intérieur complet, des plafonds, un ravalement, une copropriété, un neuf à finir), *où*, et *quelle taille* — cale la visite dans votre agenda, fait remonter les urgences en haut, et vous envoie un résumé par SMS avant que vous ayez les pieds au sol. Elle ne prend pas la pause casse-croûte, elle n'est jamais malade, et elle coûte une fraction d'un salaire.

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

Soyez honnête : combien de fois avez-vous dit « *oui oui, je vous fais un prix pour l'extérieur d'ici jeudi* » depuis le siège de la camionnette — et au chantier suivant c'était envolé ? Vous n'êtes pas désorganisé. Vous êtes débordé, et votre tête sert de classeur. C'est là que l'IA d'abord change ce qu'est même un téléphone :

- **Chaque appel est capté.** Enregistré, retranscrit, classé au chantier. Six semaines plus tard, quand le client dit « mais vous aviez dit que les plafonds étaient compris », vous pouvez vérifier ce qui a été dit.
- **Les promesses en ressortent automatiquement.** « Devis pour jeudi. » « Appeler la droguerie pour la mise à la teinte de la couleur ancienne. » Extraites de la conversation — vous ne notez rien, parce que vous conduisiez.
- **Les promesses vous relancent.** Jeudi matin : « Vous aviez dit à Bruno qu'il aurait le prix de son extérieur aujourd'hui — je lance ça ? » La relance que vos concurrents n'envoient jamais part maintenant à chaque fois.
- **Et si elle a ce qu'il lui faut, le travail démarre tout seul.** L'appel a capté le chantier, l'adresse, les pièces — donc le devis n'est pas un pense-bête sur une liste, c'est un brouillon qui vous attend quand vous vous garez.

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

- ✓ Tous les appels décrochés au nom de votre entreprise — y compris à 18 h, y compris le samedi.
- ✓ Une transcription cherchable de chaque appel — « on avait dit quoi pour les plafonds ? »
- ✓ Des promesses qui atterrissent quelque part qui vous relance — pas un carnet, pas votre mémoire.
- ✓ Les détails du chantier issus de l'appel qui coulent dans le dossier — pas ressaisis trois fois.

LA VERSION À FAIRE SOI-MÊME

Renvoyez votre numéro vers une permanence téléphonique avec un script serré — nom, commune, ce qu'il y a à peindre, « il rappelle cet après-midi ». Et enregistrez vos promesses en mémo vocal avant de démarrer. Rien que ça vous fait gagner des chantiers.

LA VERSION CLÉ EN MAIN

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

04

CHAPITRE QUATRE

Le devis parti avant de quitter le trottoir

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

Voilà ce qui se passe vraiment. Vous faites le tour du logement — pièce par pièce, les plafonds, les portes et les huisseries, la quantité de rebouchage, est-ce que la vieille peinture s'écaille sous les débords, est-ce qu'on peut même passer une échelle sur le côté — vous dites « je vous envoie ça ce soir », puis vous rentrez rincé, il faut nourrir les enfants, et le métré se fait à 21 h 30. Ou demain. Ou jeudi. Pendant ce temps, le client a eu deux autres devis le jour même de votre visite.

La vitesse

fait gagner les devis

Pas le prix. La vitesse. Le peintre dont le devis arrive pendant que le client marche encore dans le couloir en imaginant la couleur gagne étonnamment souvent — même quand il est plus cher. Un devis rapide et professionnel signale la seule chose que le client veut : ce type est carré et il viendra.

Le vieux conseil, c'était « faites des modèles, chiffrez depuis votre téléphone ». Oubliez. Le chiffrage IA d'abord, ça veut dire que **l'IA construit le métré à partir de votre visite. Vous vérifiez.** Voici à quoi ça ressemble dans une vraie entreprise de peinture aujourd'hui.

- **Vous parlez, elle construit.** Faites le tour et dictez ce que vous voyez, pièce par pièce, comme vous le diriez à un collègue — « *quatre chambres, deux salles de bains, murs et plafonds partout, plinthes et huisseries, douze portes, le couloir demande pas mal de rebouchage, plafonds en blanc mat deux couches, murs en satin deux couches sur impression aux reprises, la cuisine ne bouge pas* » — et elle transforme ça en un devis chiffré, détaillé, professionnel, sur votre modèle, avec la préparation écrite noir sur blanc.
- **Elle chiffre à partir de VOTRE historique.** Donnez-lui vos anciens devis et elle apprend vos prix, vos marges, vos tarifs au m² et à la pièce, votre majoration pour les étages. Des prix différents selon que vous sous-traitez pour une entreprise ou que vous travaillez pour un particulier ? Elle ne mélange pas.
- **Elle connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises une fois.** Ce que « préparation et mise en peinture » comprend sur vos chantiers, combien de couches vous chiffrez sur un passage de foncé à clair, vos exclusions habituelles. Formez-la comme un apprenti ; contrairement à un apprenti, elle n'oublie jamais.
- **Elle rattrape ce que vous oubliez.** Ce qui tue les peintres, c'est la préparation, et la préparation, c'est ce qu'on survole à 21 h 30. Elle, elle ne fatigue pas et n'oublie ni le lessivage, ni les deux couches supplémentaires sur l'ancien mur foncé, ni le moyen d'accès pour le pignon, ni les bâches et le masquage. C'est tout l'intérêt.
- **Elle peut même aller chercher les prix.** Pas sûr du tarif pro du jour sur 20 litres de satin ou de la primaire pour un enduit nu ? Elle vérifie et l'insère — vous corrigez si elle a pris le mauvais produit, et elle s'en souvient pour toujours.

2–3 jours

→ une demi-journée

Un patron avec qui nous travaillons — 26 ans de chantier, il ne touche presque pas 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.* » Le chiffrage est tombé « quasiment au même niveau » que ses propres chiffres, parce qu'elle a appris de ses anciens devis.

Le devis, c'est aussi là que vous tuez vos deux pires mangeurs de marge, et ça ne vous coûte rien. **Écrivez la préparation, ligne par ligne** — le lessivage, le rebouchage, le ponçage, les couches — pour que, quand le client trouve le prix élevé, vous parliez de travail et pas d'un chiffre. Et **écrivez la teinte**. Une couleur changée après une première couche, c'est un chantier refait que personne ne vous paie, sauf si le devis précise qu'un changement de teinte après signature fait l'objet d'un avenant. Pareil pour le « pendant que vous êtes là, vous pourriez faire la buanderie ? » — l'IA rédige l'avenant à partir d'une phrase dite dans la camionnette, et le client dit oui à un prix au lieu que vous disiez oui à rien. Précisez aussi le régime de TVA — 10 % sur les travaux de rénovation d'un logement de plus de deux ans, sous réserve de l'attestation du client — pour que ça ne se discute pas au moment de la facture.

Puis la chose que tout le monde saute — **la relance**. Un message, deux jours après : « *Je vérifie juste que vous avez bien reçu le prix pour la remise en peinture — je peux vous détailler ce qui est compris si vous voulez.* » Ce seul message vous fait gagner plus de chantiers que baisser vos prix ne le fera jamais, parce que la plupart des concurrents ne l'envoient jamais. En IA d'abord, la relance n'est pas une habitude à prendre. C'est une chose qui se fait.

CE QUI COMPTE, CE N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : le jour même, professionnel, préparation détaillée, chiffré sur vos propres chiffres, relancé. Un peintre avec un carnet qui tient ce standard bat un peintre avec une appli qui ne le tient pas. L'IA rend juste ce standard facile.

05

CHAPITRE CINQ

Être payé sans la relance gênante

Le travail est fait. Maintenant, il faut aller chercher l'argent — ce qui, pour la plupart des peintres, est un deuxième boulot non payé dont personne ne les avait prévenus.

7 jours
pas 45

Une facture d'artisan est souvent réglée environ six semaines après son envoi. Pas parce que les clients ne veulent pas payer — la plupart oublient, et vous êtes mal à l'aise de les relancer. Du coup l'argent reste dehors pendant que vous portez quelques centaines de litres de peinture sur votre compte au négoce. Et la dernière tranche est la pire : le solde d'une remise en peinture terminée peut traîner des semaines à cause d'une liste de retouches que personne n'a écrite.

La relance est un problème de **système**, pas de personnes. Réparez le système et vous n'enverrez plus ce SMS embarrassant « je me permets de revenir vers vous pour la facture ».

Le système qui vous fait payer en une semaine

1

Acompte au départ, situations en cours de route, solde le jour de la fin

L'acompte avant que les bâches sortent de la camionnette — il couvre la peinture. Puis facturez les étapes réellement atteintes — préparation faite, impression, finitions, extérieur terminé — pour financer le négoce, pas le client. En IA d'abord, c'est une phrase depuis la camionnette : « facture le chantier Marchand, étape préparation et impression ». Les lignes sortent du devis, vos conditions, son adresse mail.

2

Tuez la traîne du solde avec une liste de retouches écrite

Le dernier paiement ne traîne pas parce qu'ils sont de mauvaise foi. Il traîne parce que « il reste deux-trois retouches » n'a pas de fin. Faites le tour, dictez la liste, faites-la envoyer dans l'heure avec une date en face. Liste finie, chantier fini, payé.

3

Rendez le paiement ridiculement simple, et automatisez les rappels polis

Un lien « payer maintenant » se fait payer plus vite qu'un « voici mon RIB ». Puis un rappel aimable à J+3, J+7 et J+14 — automatiquement. Puis un relevé mensuel, et une alerte seulement si quelqu'un est vraiment en retard. Ça vaut des milliers d'euros de trésorerie.

4

Ne durcissez le ton que si vous y êtes obligé

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

Et parce que l'argent, c'est l'argent : c'est le seul endroit où vous tenez l'IA en laisse courte au début. Elle rédige, vous validez, à chaque fois — jusqu'à ce que vous l'ayez vue avoir raison pendant un mois et que vous lui disiez d'arrêter de demander.

06

CHAPITRE SIX

La boîte mail qui se gère toute seule

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

Les relevés du compte pro, les questions des clients, les commandes de peinture, les mises à jour tarifaires, l'entreprise générale qui relance sur un avenant, le nuancier du prochain chantier, le syndic qui veut une date de démarrage — tout mélangé avec de la pub, tout ça qui arrive pendant que vous êtes sur une échelle, le pinceau à la main. Un responsable de magasin avec qui nous travaillons a démarré avec 24 000 mails en retard : « *Je lisais un mail, il se perdait. J'étais même pas capable de le retrouver.* »

Le problème n'est pas qu'il y a trop de mails. C'est que l'important et le bruit se ressemblent tant qu'on n'a pas tout lu — et vous n'avez pas le temps. En IA d'abord, la boîte mail devient une chose déjà traitée quand vous la regardez :

- **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, avec le pourquoi — « celui-ci, c'est le nuancier que l'entreprise générale doit confirmer avant votre démarrage lundi ». Les curieux sont filtrés avant de vous coûter une pensée.
- **Rédigée.** Les réponses courantes — « oui, on fait les extérieurs », « on est complets jusqu'à la fin du mois », « voici un ordre de prix pour un T4 en intérieur » — écrites et prêtes. Vous jetez un œil, vous ajustez, vous envoyez.
- **Répondue à la demande.** Ce même responsable demande maintenant simplement « c'est quoi la dernière mise à jour de prix du fournisseur ? » — et elle trouve la plus récente instantanément, même en reliant un fabricant au distributeur qui répond sous un autre nom.

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

Parce que l'IA lit tout, elle attrape des choses. Une entreprise : « *Elle m'a déjà fait économiser des milliers d'euros en produits mal commandés — elle m'a dit : attends, vu tes chantiers passés, c'est plutôt celui-là qu'il te faut.* » Faites teinter 60 litres dans le mauvais aspect et c'est votre argent qui dort dans le local pour toujours — une peinture mise à la teinte ne se reprend pas. Un autre a eu un fournisseur qui a facturé avec 50 % d'écart par erreur — signalé automatiquement avant le paiement.

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

07

CHAPITRE SEPT

Votre secrétariat numérique

Toute entreprise de peinture a un secrétariat. Dans la plupart, c'est vous — qui le faites mal à 22 h, parce qu'il n'y a personne d'autre.

+20 chantiers
en une semaine

Dans une entreprise artisanale, la personne de l'administratif est partie une semaine en congé. Le patron : « *Elle n'a pas été au bureau de la semaine, et ça nous a aidés à faire son travail — et on a dû avoir une vingtaine de chantiers en plus cette semaine-là.* » Pas survivre à la semaine. Leur meilleure semaine.

Le secrétariat, c'est le tissu conjonctif : quoi aujourd'hui, dans quel logement, quand, où sont les photos des fissures avant rebouchage, quelle teinte et quel aspect chantier Lemoine, la peinture est-elle commandée et teintée, la semaine d'extérieur tombe-t-elle à l'eau mercredi. Pas besoin d'embaucher cette personne. Vous avez besoin du système qu'elle ferait tourner.

Le point du matin

Avant de tourner la clé : les chantiers du jour dans l'ordre, qui relancer pour un paiement, ce qui attend une peinture ou une livraison, la météo de la semaine face à vos chantiers extérieurs pour basculer sur un intérieur plutôt que de perdre une journée, et la seule chose qui vous mordra si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et votre équipe le sait aussi.

Des dossiers de chantier qui se construisent seuls

Chaque photo, devis, facture et note de chantier s'attache au bon dossier — pour que, quand le client rappelle huit mois plus tard pour la même teinte à l'arrière, l'historique soit là, teinte, aspect et lot compris, pas éparpillé entre la pellicule et trois fils de SMS.

La paperasse sans l'angoisse

La paperasse du métier — nuanciers, fiches techniques et de données de sécurité, garanties produits, vérifications d'échelles et d'échafaudage, notes et accords sur un logement ancien au plomb possible — est demandée au bon moment, rattachée au chantier, rangée là où vous la retrouverez. Jamais inventée à votre place, et jamais un substitut à votre propre jugement professionnel sur la façon dont ce chantier est préparé et peint — juste empêchée de disparaître.

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

08

CHAPITRE HUIT

Paraître deux fois plus gros que vous ne l'êtes

Voici un secret sur lequel les grosses boîtes comptent que vous ne sachiez pas : « avoir l'air professionnel », c'est surtout de la présentation — et la présentation est aujourd'hui quasiment gratuite.

Un peintre avec une seule camionnette et une entreprise commerciale de cinquante personnes peuvent envoyer le même devis, impeccable, à leur image. Le client ne peut pas dire lequel est lequel — donc le petit qui se donne la peine est traité comme le gros, et peut facturer comme lui. La première impression, c'est là que l'objection sur le prix se gagne ou se perd.

La roue de la recommandation — voulue, pas subie

- R Retenir** — rendez tout le chantier simple et clair, pour qu'ils vous reprennent sans même y réfléchir.
- R Recueillir un avis** — demandez l'avis Google au moment où ils sont le plus contents, le jour où les bâches se replient et où ils marchent dans un logement qui a l'air neuf, automatiquement, avec le lien. Les avis vous font gagner les dix chantiers suivants pendant que vous dormez.
- R Recommander** — les clients contents recommandent si vous leur facilitez la chose et si vous leur rappelez. « Vous connaissez quelqu'un qui pense à faire repeindre ? On s'occuperait d'eux comme de vous. »
- R Revendre** — l'extérieur qu'ils feront « l'année prochaine » ; le garage et la clôture qu'ils ont mentionnés pendant que vous faisiez les raccords — c'est dans la transcription de l'appel, souvenez-vous. Un rappel au bon moment transforme un chantier en trois.

Ce moteur vaut de l'or et presque personne ne le fait tourner — parce qu'il faut 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 UNE ONCE DE TECHNOLOGIE

Demandez un avis à chaque client content avant de recharger la camionnette, et envoyez des photos avant/après propres avec chaque facture. Rien ne se photographie mieux qu'une remise en peinture — vous avez un vrai « avant » sur absolument chaque chantier, gratuitement. Prenez-le. La roue se moque de savoir qui la tourne. Il faut juste la tourner.

09

CHAPITRE NEUF

Le basculement en 30 jours

Tout ce qui précède fonctionne. Si la plupart des peintres n'y arrivent pas, c'est qu'ils essaient de tout faire 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

Tous les appels décrochés, tous les appels captés, les promesses extraites automatiquement. Celle-là rembourse tout l'exercice immédiatement, et c'est celle que vous sentirez en premier — parce que vous arrêtez de descendre de l'échelle.

2

Semaine 2 — réparez le chiffrage

L'IA rédige le métré à partir de votre visite et de vos anciens prix ; vous la corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Des devis le jour même avec la préparation détaillée, plus la relance à deux jours. Regardez votre taux de transformation bouger.

3

Semaine 3 — réparez l'encaissement

Acompte au départ, situations aux étapes, une liste de retouches écrite pour que le solde ne traîne pas, un paiement simple, des rappels automatiques — avec vous qui validez tout ce qui touche à l'argent tant qu'elle n'a pas mérité la laisse longue. La semaine où votre compte en banque commence à changer d'allure.

4

Semaine 4 — passez la main sur l'arrière-boutique

Boîte mail triée et rédigée, point du matin en place, dossiers de chantier qui se construisent seuls, avis demandés automatiquement.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un seul processus, ça ne fait jamais grand-chose. Un processus automatisé, ça fait hausser les épaules. C'est à trois que le moment « ce n'est pas vrai » arrive — parce que c'est là que les morceaux commencent à se parler. L'appel devient le devis. Le devis devient la facture. La facture devient l'avis. C'est là que ça cesse d'être un outil et que ça devient un système.

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

Vous ne donnez pas le pistolet à un nouvel apprenti sur une finition le premier jour. Ici, c'est 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-lui.

2

Semaines 3–4 : elle demande pour ce qui compte

Les réponses courantes partent toutes seules ; l'argent et les nouveaux clients ont encore besoin de 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 cessé d'être le goulot d'étranglement.

Les erreurs qui font abandonner de bons peintres juste avant que ça prenne

- **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune encaisse une victoire avant d'ajouter la suivante.
- **Greffer l'IA sur l'ancien processus.** Si vous tapez encore chaque pièce dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA de « vous aider », vous avez raté le point. Redessinez le processus (chapitre 2).
- **La traiter comme un logiciel au lieu d'un salarié.** Un logiciel, on le paramètre une fois et on le maudit toute sa vie. Elle, on lui apprend — et elle progresse toutes les semaines. Les artisans qui en tirent le plus lui parlent toute la journée, comme à leur meilleur chef d'équipe.
- **Attendre que ce soit parfait.** Un système approximatif qui tourne aujourd'hui bat un système parfait que vous monterez « quand ça se calmera ». Ça ne se calme jamais.

OÙ PASSE LA LIGNE — LISEZ CELUI-LÀ CORRECTEMENT

L'IA rédige, relance, répond et organise. Elle ne peint pas, et elle ne décide pas. Est-ce que l'ancien revêtement se décolle et doit être déposé, est-ce que ce logement ancien impose des précautions liées au plomb, est-ce que le chantier entre dans le champ de votre qualification et de votre assurance décennale, est-ce que cette échelle devrait être un échafaudage — c'est votre appel, sous votre responsabilité, à chaque fois. Tout ce qu'elle écrit sur la préparation, les peintures ou la sécurité est un brouillon à vérifier, pas une réponse sur laquelle s'appuyer.



AVANT DE LE REPOSER

L'audit des fuites en 2 minutes

Soyez honnête. Cochez celles qui sont vraies en ce moment.

- ☐ Je rate régulièrement des appels quand je suis sur une échelle — et je ne sais pas combien de chantiers ça m'a coûté.
- ☐ J'ai promis un devis ou un rappel à quelqu'un ce mois-ci — et je l'ai oublié jusqu'à ce qu'il me relance.
- ☐ Mes devis partent « ce soir » plus souvent que « sur place ».
- ☐ Mes devis ne détaillent pas la préparation — donc je discute d'un chiffre, pas d'un travail.
- ☐ J'ai avalé le coût d'un changement de teinte, ou d'un « pendant que vous êtes là », ces six derniers mois.
- ☐ Je ne relance pas systématiquement après avoir envoyé un devis.
- ☐ Mes factures mettent plus de deux semaines à être payées, et le solde traîne.
- ☐ Ma boîte mail me stresse, et l'important se retrouve enterré.
- ☐ Si un client appelait pour un logement peint l'an dernier, il me faudrait un moment pour retrouver la teinte et l'aspect.
- ☐ Je ne demande pas un avis à chaque client content.

0–2

Maison bien tenue. 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+

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

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

Vous voulez qu'on vous l'installe ?

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 au téléphone pendant que vous êtes sur une échelle, capte chaque promesse, construit vos devis à partir de votre visite, relance vos factures et tient votre arrière-boutique, le tout d'un bloc, en marche dans votre entreprise de peinture cette semaine — c'est ce que nous construisons. Ça s'appelle The Everything.

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

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

Note honnête : ça ne réparera pas une entreprise cassée, et ça ne prendra pas les décisions de peinture ni ne réceptionnera le travail — la préparation, le système de peinture, le plomb et la sécurité en hauteur, la garantie décennale et l'assurance restent les vôtres. Ce que ça répare, c'est le travail de bureau que vous faites gratuitement à la nuit tombée.