

THE EVERYTHING · GUIDES DE TERRAIN POUR LES ARTISANS

Le Guide du Plaquiste augmenté par l'IA

Comment gérer une entreprise de plâtrerie et de placo à l'ère de l'IA — et gagner plus que des boîtes trois fois plus grosses que la vôtre.

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE DE PARTAGE

THE EVERYTHING

À lire en premier

Il y a dix ans, faire tourner une vraie entreprise de plâtrerie, c'était embaucher quelqu'un au bureau, payer un comptable, et métrer quand même les surfaces sur les plans à la table de la cuisine une fois les enfants couchés.

Aujourd'hui, un plaquiste seul bien équipé décroche plus de chantiers, chiffre plus vite et se fait payer plus tôt qu'une boîte de dix personnes du quartier d'à côté — et ne passe plus une seule soirée sur la paperasse.

Il n'est pas plus malin que vous. Ce n'est pas un meilleur plaquiste. Et ce n'est surtout pas un geek — l'un des meilleurs qu'on ait vus métrait encore au kutch et au bloc-notes il y a deux ans. Il a juste compris une chose avant tout le monde : **la moitié barbante du métier — les appels, les métrés, les devis, les situations, 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 avec le client.

Voici le guide de sa méthode. Pas de « 50 prompts à recopier ». Pas de baratin de startupeur. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font abandonner de bons plaquistes juste avant que ça ne déclenche. Les histoires ici sont de vrais artisans et de vraies petites entreprises avec qui on travaille — les noms retirés, les chiffres gardés. Lisez-le du début à la fin et vous piloterez une entreprise plus carrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même sans jamais dépenser un centime en logiciel.

UN MOT FRANC SUR VOTRE RESPONSABILITÉ

Rien ici ne réceptionne un chantier de plâtrerie, ne certifie qu'un ouvrage coupe-feu ou en local humide est monté dans les règles, ni ne remplace votre jugement sur le support, sur les poussières et la silice, sur le travail en hauteur, ou sur le niveau de finition qu'une surface exige au bout du compte. Ça porte l'*administratif*. Le métier — et la responsabilité que ce soit juste et sans réserve — restent les vôtres, du début à la fin.

Au sommaire

01 Le nouveau terrain de jeu

Les 3 choses sur lesquelles conducteurs de travaux et particuliers vous jugent — et pourquoi l'autre camp utilise déjà l'IA.

02 Penser IA d'abord

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

03 Ne plus jamais louper un chantier

Chaque appel décroché — et chaque promesse notée, relancée, et déjà en cours de traitement.

04 Chiffrer avant de descendre des échasses

L'IA monte le métré à partir des plans et de vos prix. Vous vérifiez et vous envoyez.

05 Se faire payer sans la relance gênante

Les situations dans les temps, la retenue suivie, et zéro SMS de relance embarrassant.

06 La boîte mail qui se gère toute seule

Triée, rédigée, et qui surveille votre argent — lue à voix haute pendant que vous conduisez.

07 Votre secrétaire numérique

Le brief du matin, les dossiers de chantier qui se montent seuls, et la paperasse en ordre.

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

Tout à votre image, du travail qui ne vient pas d'un seul donneur d'ordre, et un cercle vertueux qui s'alimente seul.

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 fuites en 2 minutes

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

01

CHAPITRE UN

Le nouveau terrain de jeu

Un particulier qui fixe un plafond descendu après un dégât des eaux ne peut pas savoir si vous êtes un bon plaquiste. Pas à cet instant. Il vous juge sur ce qu'il voit — et c'est là que la plupart des plaquistes perdent en silence des chantiers qu'ils auraient dû emporter.

Quand quelqu'un se décide enfin à traiter le plafond auréolé, la fissure au raccord ou la rénovation à l'arrêt qui attend un plaquiste, il n'en appelle pas un. Il en appelle cinq, en haut de la liste Google, et le chantier va à celui qui réussit trois choses en premier :

1

Avez-vous vraiment décroché — ou rappelé aussitôt ?

La reprise après dégât des eaux va au premier plaquiste qui répond, pas au meilleur. Ça tombe sur la messagerie et c'est perdu avant même que vous n'ayez rien regardé.

2

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

Un devis soigné avec les mètres carrés, les mètres linéaires de raccord et les retombées détaillés, dans sa boîte le jour même, bat un chiffre annoncé au téléphone la semaine d'après — à chaque fois.

3

Était-ce simple de traiter avec vous ?

Des dates claires, aucune relance à faire, pas de « désolé, j'ai oublié de l'envoyer ». Facile à vivre, c'est exactement ce qu'achète un conducteur de travaux quand il choisit qui pose ses douze prochains logements.

Vous remarquez ce qu'aucun de ces points ne concerne ? La planéité de vos murs ou la propreté de vos angles. Les trois portent sur **l'administratif et la communication** — précisément ce que vous détestez et pour quoi vous n'avez jamais de temps en fin de journée sur les échasses.

Et voici ce que personne ne vous dit : l'autre côté de la table tourne déjà à l'IA. L'économiste de l'entreprise générale sort les quantités de la maquette en quelques minutes. Les promoteurs passent leurs plannings à la moulinette et savent au jour près quand ils vous veulent sur site. L'assureur vérifie chaque ligne de votre chiffrage de remise en état contre son barème dès que vous le déposez. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans la plâtrerie — 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 artisan. Les grosses boîtes doivent monter des comités, des déploiements et des formations. Vous, vous pouvez décider un mardi et être opérationnel le vendredi. Le terrain vient de basculer : le plaquiste petit, rapide et bien organisé peut désormais avoir l'allure et la performance de la grosse boîte — sans les frais généraux de la grosse boîte.

Ce qui mérite d'être dit tout haut : trois donneurs d'ordre, c'est votre entreprise

La plupart des plaquistes tirent le gros de leur travail d'une poignée d'entreprises générales et de promoteurs. C'est efficace, c'est régulier, et c'est le plus gros risque que vous portez. L'un d'eux se tait, change de mains, ou fait venir une équipe moins chère, et un tiers de votre année disparaît dans un coup de fil que vous n'avez pas eu. Rien dans ce guide ne dit de lâcher vos donneurs d'ordre — c'est du bon travail. Il dit que les chantiers directs, les dégâts des eaux et les particuliers en rénovation sont ceux qui appellent votre portable et tombent sur la messagerie. Ces appels sont la couverture la moins chère que vous trouverez contre un donneur d'ordre qui se tait — et vous les loupez gratuitement en ce moment.

« Mais je ne suis pas un geek »

Les artisans qui réussissent le mieux ne le sont pas non plus. L'un des adoptants les plus rapides qu'on ait vus est un patron avec 26 ans de chantier qui n'a touché un ordinateur qu'il y a trois ans. Ses mots : « *Ne vous embêtez pas avec l'orthographe. Ne vous embêtez pas avec la grammaire.* » Si vous savez envoyer un SMS ou laisser un message vocal, vous savez faire tourner tout ce guide. Bien taper au clavier, c'était l'ancienne exigence. Savoir *dire* ce que vous voulez, c'est la nouvelle — et ça, les plaquistes savent déjà le faire.

300–1 000
€+ par mois

Ce que facture la plupart des logiciels de gestion de chantier et de métré — et il *vous* fait quand même faire le métré et la saisie. Un patron qu'on connaît payait mille euros par mois, parfois trois mille, pour un logiciel que son équipe utilisait à peine. Gardez ce chiffre en tête : tout dans ce guide, soit remplace cette dépense, soit la rentabilise enfin.

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

02

CHAPITRE DEUX

Penser IA d'abord

Avant de toucher le moindre outil, il faut corriger votre façon de voir tout ça — parce que la plus grosse erreur 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 n'ait changé.

Chaque processus de votre entreprise a été bâti sur un seul postulat : un humain doit faire chaque étape. Quelqu'un répond au téléphone. Quelqu'un compte les plaques et sort les mètres carrés des plans et tape le devis. Quelqu'un dépose la situation avant la date butoir de l'entreprise générale. Quelqu'un classe les documents sécurité et les fiches techniques produit. Toute votre journée est modelée par ce postulat — et ce postulat 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, chacune apprise auprès d'une vraie entreprise artisanale avec qui on travaille :

Bascule un — déléguez des résultats, pas des étapes

Arrêtez de penser « sur quels boutons je clique ». Vous parlez maintenant à votre entreprise comme vous parleriez à un bon second : dites le résultat voulu, laissez-la trouver les étapes. Un patron a annulé une facture, l'a réémise au prorata et a envoyé un mail au client rien qu'en disant exactement ça, en une phrase. Un autre commande ses fournitures en envoyant un seul message depuis le comptoir du négoce — « *je prends quarante plaques de 13, six hydrofuges et huit longueurs de cornière pour le chantier des Tilleuls* » — et le bon de commande, la dépense et la compta se règlent tout seuls. Ses mots : « *C'est un seul SMS, et ça brasse une montagne de données.* »

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

Ancienne manière : vous faites le travail, un outil aide peut-être. Nouvelle manière : l'IA fait le premier jet de tout, et vous validez, ajustez ou tranchez. Le devis est rédigé avant que vous ne vous asseyiez. La réponse est écrite avant que vous n'ouvriez le mail. L'appel est décroché avant que vous ne soyez descendu des échasses. Un client décrivait la routine : « *Neuf fois sur dix, c'est parfait. Je fais juste — ouais, envoie.* » Votre boulot se réduit à dix secondes de jugement, plus quarante minutes de saisie. (Et non — vous ne lâchez pas les clés dès le premier jour. Elle demande la permission pour tout au début, surtout pour l'argent. Vous desserrez la laisse à mesure qu'elle la mérite — Chapitre 9.)

Bascule trois — les corrections sont des placements

Avec un logiciel classique, vous corrigez la même erreur pour toujours. Avec l'IA, vous la corrigez une fois. Un plaquiste lui dit que son prix au mètre carré couvre la pose, le jointoiment et le ponçage mais jamais la finition supplémentaire quand la lumière rase la surface — et que les bandes d'angle se comptent au mètre linéaire en plus. Elle répond : « *Je le retiendrai à partir de maintenant.* » Et elle le fait. Dites-lui qu'un conducteur de travaux donné veut toujours un joint creux aux retombées, pas une baguette, et elle ne se trompe plus jamais. Chaque correction s'accumule. 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 ré-imagination

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

INTERACTION	L'ANCIENNE MANIÈRE	IA D'ABORD
Un particulier appelle pour un plafond dégradé par l'eau	Messagerie. Chantier perdu au profit de celui qui a répondu.	Décroché, noté, visite calée — devis rédigé avant le petit-déjeuner.
La livraison de plaques arrive juste et en mauvaise épaisseur	Vous le remarquez jeudi, relancez vendredi, oubliez lundi.	Signalé le jour même, relancé automatiquement — vous n'entendez parler que s'ils ne corrigent pas.
Une mise à jour de tarif du négoce tombe	Enterrée sous 200 mails. Anciens prix sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos prix — une ligne : « plaques et enduit en hausse sur neuf articles. »
Un chantier se termine	Situation « ce soir ». Avis jamais demandé.	Situation envoyée depuis le trottoir. Avis demandé pendant qu'ils sont encore ravis. Chantier suivant repéré.

Chaque chapitre à partir d'ici 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 toute seule autour de vous.

03

CHAPITRE TROIS

Ne plus jamais louper 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 plaquistes sont les pires sur ce point, et vous le savez. Vous êtes sur les échasses, une platoir dans une main et l'auge dans l'autre, ou la ponceuse tourne et le masque est en place, le téléphone vibre quelque part sous une bâche. Ça sonne dans le vide. Cet appelant — une reprise après dégât des eaux, un particulier dont la rénovation est à l'arrêt faute de plaquiste, un conducteur de travaux qui a besoin de quelqu'un lundi — appelle le suivant sur la liste. Envolé.

35 000

€+ par an, invisibles

Disons que vous loupez quatre appels par semaine (les plaquistes débordés en loupent plus). Disons qu'un sur trois était du vrai boulot. Ça fait à peu près un chantier par semaine — le plus souvent petit : une reprise, une cloison, un faux plafond, une pièce à enduire — et de temps en temps une rénovation entière. Comptez en moyenne dans les 700 € sur les chantiers directs, et une cinquantaine de semaines par an filent droit chez celui qui a décroché ensuite. Vous ne le sentez jamais, parce que vous n'avez jamais su que le téléphone avait sonné. (À titre d'illustration — mais refaites le calcul avec vos chiffres, ça pique.)

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

Problème un — l'appel que vous n'avez pas pu prendre

Vous êtes sur les échasses, vous tirez un enduit, vous êtes sur un échafaudage dans une cage d'escalier, ou vous roulez avec un chargement de plaques sur la remorque. Une standardiste IA répond au nom de votre entreprise, 24h/24, sonne normal au téléphone, prend les détails du chantier — *quoi* (plafond descendu, reprise, raccord fissuré, une rénovation à poser et à jointoyer, une maison entière), *où*, et *quelle surface* — cale la visite dans votre agenda, remonte les mises en sécurité tout en haut, et vous envoie un résumé par SMS avant que vous ne soyez descendu des échasses. Elle ne prend pas de pause, ne tombe pas malade, et coûte une fraction d'un salarié.

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

Soyez honnête : combien de fois avez-vous dit « *ouais, je vous fais un prix pour le plafond pour jeudi* » depuis le siège conducteur — et au chantier suivant, 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, transcrit, classé au chantier. Six semaines plus tard, quand le conducteur de travaux dit « je ne vous ai jamais dit d'enlever les retombées », vous pouvez vérifier ce qui a vraiment été dit.
- **Les promesses en ressortent automatiquement.** « Prix pour jeudi. » « Rappeler le négocié pour les plaques de 3 mètres. » Tirées de la conversation — vous ne notez rien, puisque vous conduisiez.
- **Les promesses vous relancent.** Jeudi matin : « Vous avez dit à l'expert qu'il aurait le chiffrage de remise en état aujourd'hui — je le fais avancer ? » La relance que vos concurrents n'envoient jamais se fait maintenant à chaque fois.
- **Et si elle a ce qu'il faut, le travail se lance tout seul.** L'appel a capté le chantier, l'adresse, l'étendue — donc le devis n'est pas un pense-bête sur une liste, c'est un brouillon qui attend quand vous vous yarez.

Ce sur quoi il faut insister — quelle que soit la solution

- ✓ Chaque appel décroché au nom de votre entreprise — y compris à 18h, y compris le samedi.
- ✓ Une transcription cherchable de chaque appel — « qu'est-ce qu'on avait convenu pour le joint creux ? »
- ✓ Les promesses atterrissent quelque part qui vous relance — pas un carnet, pas votre mémoire.
- ✓ Les détails du chantier issus de l'appel coulent dans le dossier — pas ressaisis trois fois.

LA VERSION À FAIRE SOI-MÊME

Renvoyez votre numéro vers un service de permanence téléphonique avec un script serré — nom, commune, ce qu'il leur faut, « il vous 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, transcrit, promesses relancées, devis rédigé à partir de l'appel. Dans tous les cas : ne laissez jamais un appel — ni une promesse — tomber par terre.

04

CHAPITRE QUATRE

Chiffrer avant de descendre des échasses

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

Voilà ce qui se passe vraiment. Le conducteur de travaux vous envoie un jeu de plans le mardi et veut un prix. Vous dites « je vous envoie ça ce soir » — puis vous rentrez crevé, couvert de poussière, il faut faire manger les enfants, et le métré se fait à 21h30. Ou jeudi. Pendant ce temps, il a déjà deux autres prix dans sa boîte.

La vitesse

emporte les devis

Pas le prix. La vitesse. Le plaquiste dont le prix arrive pendant que le conducteur de travaux remplit encore son planning l'emporte étonnamment souvent — même quand il est plus cher. Un devis rapide et pro signale la seule chose que le conducteur veut : ce gars-là est carré, et il sera là quand il le dit.

L'ancien conseil, c'était « utilisez des modèles, chiffrer depuis votre téléphone ». Oubliez ça. Chiffrer IA d'abord, ça veut dire **l'IA monte le métré. Vous le vérifiez.** Voici à quoi ça ressemble dans une vraie entreprise de plâtrerie aujourd'hui.

- **Vous parlez, elle monte.** Parcourez le chantier ou lisez les plans et dictez ce que vous voyez — « deux cent quarante mètres carrés de murs et plafonds, du 13 partout, hydrofuge dans la salle de bain et la buanderie, quatre-vingt-douze mètres linéaires de raccord, joint creux sur les deux retombées de la cuisine, 3,30 sous plafond dans le séjour donc travail en hauteur » — et elle transforme ça en un devis chiffré, détaillé et pro sur votre modèle.
- **Elle chiffre à partir de VOTRE historique.** Nourrissez-la de vos anciens devis et elle apprend vos prix — mètre carré pose et finition, mètre linéaire de bandes, vos marges. Des prix différents pour un donneur d'ordre à douze logements par an et pour un particulier ponctuel ? Elle ne les mélange pas.
- **Elle connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises une fois.** Ce que votre prix au mètre carré inclut et ce qu'il n'inclut pas, votre majoration sur les plafonds de plus de 2,70. Apprenez-lui comme à un apprenti ; contrairement à un apprenti, elle n'oublie jamais.
- **Elle rattrape les trucs pénibles que vous auriez mangés.** Les retombées. La cage d'escalier que personne n'a métrée. L'échafaudage qu'il vous faudra. Les reprises que les plans ne montrent pas. Exactement les lignes qu'on oublie à 21h30 — et là où un chantier passe de rentable à service rendu.
- **Elle peut même aller chercher les prix.** Pas sûr du tarif du jour sur une plaque hydrofuge ? Elle vérifie chez le négoce et l'insère — vous corrigez si elle s'est trompée de référence, et elle le retient pour toujours.

2–3 jours

→ une demi-journée

Une entreprise artisanale avec qui on travaille — 26 ans de chantier, touche à peine un ordinateur — le dit comme ça : « *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 au même niveau » que les siens, parce qu'elle a appris de ses anciens devis. Le même calcul vaut pour un métré de plâtrerie : compter, c'est le lent, et compter, c'est exactement ce qu'elle fait.

Puis le truc que tout le monde saute — **la relance**. Un message, deux jours plus tard : « *Je vérifie juste que vous avez bien reçu le prix pour le plafond — je vous l'explique volontiers.* » Ce seul message emporte plus de chantiers que baisser votre prix ne le fera jamais, parce que la plupart des concurrents ne l'envoient jamais. Et sur un chantier de donneur d'ordre, il fait un truc en plus : il met votre nom devant lui au moment exact où il verrouille qui pose quoi. En IA d'abord, la relance n'est pas une habitude à prendre. C'est un truc qui se fait tout seul.

LE SUJET, CE N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : le jour même, pro, chiffré à partir de vos propres chiffres, avec les grandes hauteurs et les retombées sur le papier plutôt que dans votre tête, et relancé. Un plaquiste avec un kutch qui tient ce standard bat un plaquiste avec une appli qui ne le tient pas. L'IA rend juste le standard sans effort.

05

CHAPITRE CINQ

Se faire payer sans la relance gênante

Vous avez fait le travail. Maintenant il faut récupérer l'argent — pour la plupart des plaquistes, un deuxième boulot non payé dont personne ne les avait prévenus.

7 jours
pas 47

La facture artisanale moyenne se règle environ six semaines après son envoi — et le rythme des situations d'une entreprise générale peut l'étirer encore : loupez sa date butoir d'un jour et vous avez attendu un mois pour rien. Pendant ce temps vous avez avancé un camion de plaques et d'enduit sur la carte.

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

Le système qui vous fait payer en une semaine

1

Déposez la situation le jour où vous atteignez l'étape

Chaque jour d'attente est un jour ajouté avant le paiement. En IA d'abord, c'est une phrase depuis la camionnette : « situation pour les Tilleuls — pose et bandes finies, prêt pour le peintre. » Elle la rédige à partir du devis, au format du donneur d'ordre — et comme elle connaît la date butoir, elle vous relance la veille, pas la semaine d'après.

2

Rendez le paiement bêtement facile sur les petits chantiers

La reprise chez un particulier peut se payer le jour même. Un lien « payer maintenant » sur la facture avant que vous n'ayez replié les bâches se règle plus vite que « voici mon RIB ». Supprimez chaque étape entre l'envie de payer et le paiement fait.

3

Automatisez les relances — et suivez la retenue

Un rappel courtois à J+3, J+7 et J+14 — automatiquement, pour que vous ne l'envoyiez jamais. Et la retenue de garantie de chaque chantier, avec les dates de libération, dans une liste au lieu de votre tête. Cet argent est le vôtre ; la plupart oublie simplement de le réclamer.

4

Ne durcissez le ton que si vous y êtes obligé

La plupart paient à la relance un ou deux. Le rare traînard reçoit un message plus ferme — mais toujours pro. Vous restez le gentil, et ça compte quand c'est lui qui distribue les logements de l'an prochain.

Et parce que l'argent, c'est l'argent : c'est là que 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 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.

Relevés du négoce, questions de particuliers, commandes de plaques, mises à jour de tarifs, le conducteur de travaux qui court après un avenant, les plans revus avec les retombées déplacées, le chiffrage de l'expert pour le dossier assurance, le syndic qui réclame un rapport — le tout mélangé aux spams, le tout qui tombe pendant que vous êtes sur les échasses avec un masque. Un responsable de magasin avec qui on travaille a démarré avec 24 000 mails en retard : « *Je lisais un mail, il se perdait. Je n'arrivais même plus à le retrouver.* »

Le problème, ce n'est pas trop de mails. C'est que l'important et le bruit se ressemblent tant que vous ne vous arrêtez pas pour tout lire — et vous n'avez pas le temps. En IA d'abord, la boîte mail devient un truc déjà traité au moment où vous la regardez :

- **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, signalés avec la raison — « celui-ci, c'est l'indice C, les retombées de la cuisine ont changé et vous posez lundi. » Les curieux sans suite sont filtrés avant de vous coûter une pensée.
- **Rédigée.** Les réponses de routine — « oui, on fait les reprises », « on est complet jusqu'à la fin du mois », « voici un ordre de prix au mètre carré » — écrites et prêtes. Vous jetez un œil, ajustez, 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 à l'instant, en reliant même un fabricant au distributeur qui répond sous un autre nom.

LE TRUC QUE PERSONNE N'ATTEND — ELLE PROTÈGE VOTRE ARGENT

Parce que l'IA lit tout, elle attrape des choses. Une entreprise : « *Elle m'a déjà fait économiser des milliers sur des commandes erronées — elle a dit : attends, vu tes chantiers passés, tu veux sûrement plutôt celui-ci.* » Commandez de la plaque standard là où les plans demandent de l'hydrofuge ou un ouvrage coupe-feu et c'est votre argent par terre — et votre samedi à la redéposer. Une autre a eu un fournisseur qui a facturé par erreur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant d'être payé.

Le sujet, ce n'est pas une boîte mail plus maligne. C'est qu'un plan revu ne se retrouve plus jamais le lendemain du jour où vous avez déjà posé le mur.

07

CHAPITRE SEPT

Votre secrétaire numérique

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

+20 chantiers
en une semaine

Une équipe avec qui on travaille a vu son administrative partir une semaine en congé : « On ne l'a pas eue au bureau de la semaine, et ça nous a aidés à faire son boulot — et on a eu sans doute une vingtaine de chantiers en plus cette semaine-là. » Pas survivre à la semaine. Leur plus grosse semaine.

Le boulot du secrétaire, c'est le tissu conjonctif : ce qui est prévu aujourd'hui, est-ce que les plaques sont livrées à la bonne adresse, est-ce que l'ossature est prête, où sont les photos du dégât des eaux, et est-ce que le peintre peut démarrer lundi. Vous n'avez pas besoin d'embaucher cette personne — vous avez besoin du système qu'elle ferait tourner.

Le brief du matin

Avant de tourner la clé : les chantiers du jour dans l'ordre, qui relancer pour une situation, quelles surfaces sont prêtes à poncer et lesquelles doivent encore sécher, et la seule chose qui vous mordra. Deux minutes avec un café — et votre équipe le sait aussi.

Des dossiers de chantier qui se montent seuls

Chaque photo, devis et note de site se rattache au bon chantier — pour que, quand l'expert rappelle huit mois plus tard au sujet du même plafond, les photos d'avant soient là, pas éparpillées dans la pellicule et trois fils de SMS.

La paperasse sans la boule au ventre

La paperasse du métier — le plan de prévention, l'aspiration des poussières et de la silice, les vérifications d'échafaudage et de nacelle, les avis techniques des ouvrages coupe-feu et locaux humides — est réclamée, rattachée au chantier, et rangée là où vous pouvez la retrouver. Jamais inventée à votre place, et jamais un substitut au fait de tenir l'aspiration sur le chantier ni à votre propre validation — juste empêchée de disparaître.

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

08

CHAPITRE HUIT

Paraître deux fois plus gros que vous ne l'êtes

Un secret sur lequel comptent les grosses boîtes : « avoir l'air pro », c'est surtout de la présentation — et la présentation est désormais presque gratuite.

Une équipe de deux plaquistes et une entreprise de cinquante personnes peuvent envoyer le même devis, impeccable et à leur image. Le conducteur ne peut pas dire lequel est lequel — donc le petit artisan qui se donne la peine est traité comme le gros, et peut facturer comme lui. La première impression décide de l'objection prix.

Et la présentation n'est que la moitié. L'autre, c'est **de ne pas avoir tout votre travail qui vient de trois numéros de téléphone**. Le cercle vertueux ci-dessous bâtit votre second flux — particuliers, rénovations, dégâts des eaux — qui paie encore quand un donneur d'ordre se tait.

Le cercle vertueux du parrainage — exprès, pas par hasard

- F** **Fidéliser** — laissez le chantier propre, tenez vos dates, et soyez celui que le conducteur appelle en premier parce que vous ne retardez jamais son peintre.
- A** **Avis** — demandez l'avis Google au moment où ils sont le plus contents — juste après être entrés dans une pièce au plafond plan et sans fissure —, automatiquement, avec le lien. Les avis rapportent les dix reprises suivantes pendant que vous dormez.
- R** **Recommander** — les clients contents recommandent si vous leur facilitez la tâche et leur rappelez. Demandez aussi au maître d'œuvre, au peintre et à l'électricien : ils sont devant votre travail toute la semaine. « Vous connaissez quelqu'un qui aurait besoin d'un plaquiste ? »
- R** **Revendre** — le garage qu'ils voulaient doubler l'an prochain — c'est dans la transcription de l'appel, souvenez-vous. Un rappel au bon moment transforme un chantier en trois.

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

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME SANS AUCUNE TECHNO

Demandez un avis à chaque client content avant de recharger les échasses, et envoyez des photos avant-après avec chaque facture. Un plafond taché et affaissé devenu une surface blanche et plane, ça se photographie tout seul. Le cercle vertueux se moque de comment il tourne — il faut juste le faire tourner.

09

CHAPITRE NEUF

Le basculement en 30 jours

Tout ce qui précède marche. Si la plupart des plaquistes 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 bosser.

1

Semaine 1 — Colmater la plus grosse fuite : le téléphone

Chaque appel décroché, chaque appel capté, les promesses tirées automatiquement. Celle-ci commence à rembourser tout l'exercice tout de suite, et c'est la première que vous sentirez — parce que ce sont les reprises et les rénovations que vous envoyiez au suivant.

2

Semaine 2 — Régler le chiffrage

L'IA monte le métré à partir des plans, de votre dictée et de vos anciens prix ; vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Des prix le jour même, avec les trucs pénibles chiffrés et la relance à deux jours. Regardez votre taux de succès grimper.

3

Semaine 3 — Régler le paiement

Situations déposées avant la date butoir, retenue suivie, paiement facile sur les petits chantiers, rappels automatiques — vous validant tout ce qui touche à l'argent jusqu'à ce qu'elle ait mérité la laisse. La semaine où votre solde bancaire commence à avoir une autre tête.

4

Semaine 4 — Confier l'arrière-boutique

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 semble jamais grand-chose. Un seul processus automatisé, on hausse les épaules. Trois, c'est là que le déclic « nom d'un chien » se produit — parce que c'est là que les pièces commencent à se parler. L'appel devient le devis. Le devis devient la situation. La situation devient l'avis. C'est là que ça cesse d'être un outil et devient un système.

Le curseur de confiance — comment déléguer sans perdre le sommeil

Vous ne confiez pas les échasses et la finition du mur en vue à un apprenti de première année dès le premier jour. Pareil ici :

1

Semaines 1–2 : elle demande pour tout

Chaque brouillon de mail, chaque situation — « voici ce que j'enverrais, ça vous va ? » Vous validez, corrigez, apprenez.

2

Semaines 3–4 : elle demande pour l'important

Les réponses de routine partent seules ; l'argent et les nouveaux clients ont encore 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 brief 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 plaquistes juste avant que ça ne déclenche

- **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 comptez encore chaque mètre carré sur les plans dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA d'« aider », vous avez raté le sujet. Redessinez le processus (Chapitre 2).
- **La traiter comme un logiciel plutôt que comme du personnel.** Un logiciel, on le configure une fois et on le maudit à vie. Elle, on la forme — et elle s'améliore chaque semaine. Les artisans qui en tirent le plus lui parlent toute la journée, comme à leur meilleur second.
- **Attendre le parfait.** Un système approximatif qui tourne aujourd'hui bat un système parfait que vous monterez « quand ce sera plus calme ». Ce n'est jamais plus calme — et quand ça l'est, c'est qu'un donneur d'ordre s'est tu, et c'est la pire semaine pour démarrer.



AVANT DE LE POSER

L'audit fuites en 2 minutes

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

- ☐ Je loupe régulièrement des appels quand je suis sur les échasses ou à la ponceuse — et je ne sais pas combien de chantiers ça m'a coûté.
- ☐ J'ai promis à quelqu'un un prix ou un rappel ce mois-ci — et oublié jusqu'à ce qu'il me relance.
- ☐ Mes prix partent « ce soir » plus souvent que « le jour même ».
- ☐ Les grandes hauteurs, les retombées et les reprises finissent chiffrées dans ma tête, pas sur le devis.
- ☐ Je ne relance pas toujours après avoir envoyé un prix.
- ☐ J'ai loupé une date butoir de situation, ou je ne saurais pas vous dire aujourd'hui quelle retenue on me doit.
- ☐ J'ai envoyé un message gênant « je reviens juste sur cette facture » le mois dernier.
- ☐ Ma boîte mail me stresse, et un plan revu m'a piégé au moins une fois.
- ☐ Plus de la moitié de mon travail vient de deux ou trois donneurs d'ordre.
- ☐ Je ne demande pas un avis à chaque client content.

0-2

Navire bien tenu. Quelques réglages et vous décollez.

3-6

Vous perdez du vrai argent dans la moitié barbante — et tout est réparable. Commencez par la Semaine 1.

7+

Là, vous faites un deuxième boulot gratuit chaque semaine. Bonne nouvelle : c'est exactement ce qui est le plus facile à réparer aujourd'hui.

Quel que soit votre score — votre plus grosse case cochée est votre plus grosse opportunité. Commencez là.

Vous voulez qu'on vous l'installe ?

Tout dans ce guide, vous pouvez le construire vous-même — et vous devriez, si vous avez le temps et la patience. Beaucoup le font. Si vous préférez que ce soit simplement fait — l'IA qui répond à votre téléphone, capte chaque promesse, monte vos métrés, dépose vos situations dans les temps et fait tourner votre arrière-boutique, le tout d'un seul bloc, au travail dans votre entreprise cette semaine — c'est ce qu'on construit. Ça s'appelle The Everything.

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

Voyez-le à l'œuvre sur vos propres chantiers sur the-everything-app.com — sans carte bancaire pour jeter un œil.

Note honnête : ça ne réparera pas une entreprise cassée, et ça ne prendra pas les décisions sur les poussières, le travail en hauteur, le support ou le niveau de finition — ça, c'est toujours vous et votre responsabilité. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratuitement à la nuit tombée.