

THE EVERYTHING · GUIDES DE TERRAIN POUR LES ARTISANS

Le Guide **IA** du Couvreur

Comment mener une entreprise de couverture à l'ère de l'IA — et garder votre secteur le matin d'après la tempête.

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLA-BLA · LIBRE DE PARTAGE

THE EVERYTHING

À lire d'abord

Le matin d'après un bon coup de vent, votre téléphone sonne quatre-vingts fois avant dix heures. Tuiles envolées, un plafond qui descend dans la chambre du fond, des débris plein l'allée. Celui qui décroche ces appels remplit son année. Les autres ramassent les restes.

Vous ne pouvez pas décrocher. Vous êtes sur un toit, harnaché, les deux mains prises, et le vent n'a pas fini. Voilà le problème du métier en une phrase — **l'heure la plus importante de votre année est celle où vous êtes le moins capable de répondre.**

Pendant ce temps, il y a un couvreur à l'autre bout de la ville, une camionnette, pas de bureau, qui décroche pourtant chacun de ces quatre-vingts appels, a calé les fuites en tournée avant midi, et sorti ses devis de réfection avant même le passage de l'expert. Ce n'est pas un meilleur couvreur que vous. Ce n'est pas un informaticien non plus — les meilleurs qu'on ait vus chiffraient encore une réfection sur un carnet posé sur le capot il y a deux ans. Il a compris une chose tôt : **la moitié barbante du métier — les appels, les visites, les devis, les factures, les relances, la paperasse de l'assurance — peut désormais se faire toute seule.** Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur le toit, et sur le client.

Voici le guide de sa méthode. Pas de « 50 prompts à recopier ». Pas de jargon de la tech. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font abandonner de bons couvreurs juste avant le déclic. Les histoires ici sont de vrais artisans et de vraies petites entreprises avec qui on travaille — noms retirés, chiffres gardés. Lisez-le du début à la fin et vous mènerez 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 une toiture, ne décide si une charpente supportera une charge nouvelle, n'autorise un travail en hauteur, ni ne tranche sur ce qu'on fait quand de l'amiante apparaît sous la couverture. L'IA porte l'*administratif*. Le toit — et la responsabilité qu'il soit sûr, solide et étanche, ainsi que la qualification et la garantie décennale sous lesquelles c'est fait — reste le 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'assureur utilise déjà l'IA.

02 Penser IA d'abord

Arrêtez de greffer l'IA sur de vieilles habitudes. Redessinez l'entreprise, l'IA touchant tout en premier.

03 Ne plus jamais rater un chantier

Chaque appel décroché — même depuis le faîtage, même le pire matin de l'année.

04 Chiffrer avant d'être descendu du toit

L'IA construit le devis à partir de vos mots et de vos prix. Vous vérifiez et vous envoyez.

05 Se faire payer sans la relance gênante

Les fuites payées le jour même, l'expert relancé pour vous, des acomptes qui rentrent.

06 La boîte mail qui se gère toute seule

Triée, pré-rédigée, et qui surveille votre argent — lue à voix haute si vous conduisez.

07 Votre chef de bureau numérique

Le point du matin, des dossiers de chantier qui se montent 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 d'elle-même.

09 La bascule en 30 jours

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



L'audit des fuites en 2 minutes

Trouvez exactement où votre entreprise perd de l'argent — et par quoi commencer.

01

CHAPITRE UN

Le nouveau terrain de jeu

Un particulier avec une bassine sous le plafond de la chambre ne peut pas savoir si vous êtes un bon couvreur. Il ne voit même pas le toit. Il vous juge sur ce qu'il voit — et c'est là que la plupart des couvreurs perdent en silence des chantiers qu'ils auraient gagnés.

Quand le plafond se tache, quand les tuiles glissent, quand le zinc de vingt ans lâche enfin aux joints — ils n'appellent pas un couvreur. Ils en appellent cinq, en haut de la liste Google, et le chantier va à celui qui réussit trois choses en premier :

1 Avez-vous décroché — ou rappelé aussitôt ?

La fuite va au premier couvreur qui répond, pas au meilleur. Ça bascule sur la messagerie avec de l'eau qui coule par leur luminaire, et c'est perdu avant que vous ayez monté l'échelle.

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

Un devis de réfection propre et détaillé, avec les photos de la visite dedans, sous vingt-quatre heures, bat un chiffre au téléphone la semaine suivante. À chaque fois.

3 Était-ce facile de traiter avec vous ?

Des nouvelles claires, pas de relance, pas de « désolé, j'ai oublié de l'envoyer ». Facile à vivre transforme une fuite à 400 € en réfection complète deux ans plus tard.

Vous voyez qu'aucune ne parle de votre qualité de couvreur ? Personne ne monte vérifier vos solins. Toutes les trois sont de **l'administratif et de la communication** — exactement ce que vous détestez et pour quoi vous n'avez jamais le temps après une journée au soleil sur un rampant.

Et voilà ce que personne ne vous dit : l'autre côté de la table tourne déjà à l'IA. Les assureurs la passent sur chaque sinistre. Le chiffrage de l'expert sort d'un système qui évalue votre remise en état contre un barème avant que vous ayez lu le mail. Les grosses boîtes qui débarquent après un épisode de grêle ont un centre d'appels et un CRM. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans la couverture — elle y est. La question 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 favorise le petit. Les grosses boîtes doivent monter des comités, des déploiements, des formations. Vous, vous décidez un mardi et vous tournez le vendredi — ce qui compte plus dans ce métier que dans presque tout autre, parce que votre année se joue dans les quinze jours qui suivent une tempête, et personne ne déploie de logiciel pendant ces quinze jours. Le terrain vient de basculer : le couvreur petit, rapide et bien organisé peut paraître et produire comme la boîte avec un centre d'appels — sans le centre d'appels.

« Mais je ne suis pas un informaticien »

Les artisans qui s'en sortent le mieux non plus. L'un des plus rapides qu'on ait vus est un constructeur avec 26 ans de chantier 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 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 couvreurs, qui se crient l'étendue des travaux d'un versant à l'autre toute la journée, sont déjà bons à ça.

300–1 000
€+ par mois

Ce que facture la plupart des logiciels de gestion et de chiffrage du bâtiment — et il *vous* fait quand même taper et faire le métré. 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 ouverture. Ce guide parle de s'y engouffrer.

02

CHAPITRE DEUX

Penser IA d'abord

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

Chaque processus de votre entreprise repose sur une hypothèse : un humain doit faire chaque étape. Quelqu'un décroche. Quelqu'un mesure les mètres carrés et tape le devis. Quelqu'un court après l'expert. Quelqu'un classe les photos, le plan de prévention, l'attestation de garantie. Toute votre journée est bâtie autour de cette hypothèse — et cette hypothèse vient de mourir.

N'automatisez pas votre ancien processus. **Redessinez-le** — l'IA touche tout en premier, vous supervisez. Trois bascules mentales, chacune apprise chez un vrai artisan avec qui on travaille :

Bascule un — déléguer des résultats, pas des étapes

Arrêtez de vous demander « sur quels boutons je clique ». Vous parlez à votre entreprise comme à un bon second de l'autre côté du faîtage : dites le résultat, laissez-la trouver les étapes. Un patron a annulé une facture, l'a réémise au prorata et l'a envoyée au client en disant exactement ça, en une phrase. Un autre achète son matériau en envoyant un message depuis le comptoir du négoce — « *Je suis au dépôt, je prends les tuiles de faîtage et le zinc de noue pour la toiture Nguyen* » — et le bon de commande, la dépense et la compta se débrouillent tout seuls. Ses mots : « *C'est un SMS qui brasse un paquet de données.* »

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 soyez descendu — et dans ce métier, ce n'est pas un détail, c'est le business. Un client décrit la routine : « *Neuf fois sur dix c'est parfait. Juste — ouais, envoie.* » Votre travail se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de saisie. (Et non — vous ne lâchez pas les clés le premier jour. Au début elle demande la permission pour tout, surtout pour l'argent. Vous desserrez la laisse à mesure qu'elle la mérite — chapitre 9.)

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel normal, vous corrigez la même erreur pour l'éternité. Avec l'IA, vous la corrigez une fois. Un couvreur lui dit qu'un devis standard de réfection comprend l'écran sous-toiture, les liteaux neufs là où ils sont morts, toutes les rives et le faîtage, le remplacement gouttière et descentes et l'évacuation — elle répond : « *Je m'en souviendrai désormais.* » Et elle s'en souvient. Dites-lui une fois qu'on ne touche pas à une toiture avec suspicion d'amiante sans une entreprise certifiée en désamiantage, et avec sa ligne à part, et elle ne le laisse plus jamais tomber du devis. 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 réinvention

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

INTERACTION	L'ANCIENNE FAÇON	IA D'ABORD
La tempête passe, le téléphone sonne 80 fois	Messagerie. Vous en faites vingt. Le reste appelle la boîte d'à côté.	Tous décrochés, adresse et dégâts captés, les dangereux remontés en tête de tournée.
Le bac acier arrive dans la mauvaise teinte	Vous le voyez jeudi sur le toit, vous relancez vendredi, vous oubliez lundi.	Pointé contre la commande le jour de la livraison, relancé tout seul — vous n'entendez parler de rien s'il règle ça.
L'expert envoie un chiffrage à discuter	Enterré sous 200 mails. Vous répondez quatre jours trop tard du canapé.	Extrait, comparé à votre devis — « il a oublié l'écran sous-toiture et l'évacuation. »
Le chantier se termine	Facture « ce soir ». Avis jamais demandé.	Facture envoyée depuis le trottoir. Avis demandé pendant qu'ils sont au sec et reconnaissants. Nettoyage de gouttières noté pour l'automne.

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

03

CHAPITRE TROIS

Ne plus jamais rater un chantier

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

Les couvreurs sont plus mal lotis que tout autre métier là-dessus, et pas parce que vous seriez désorganisés. Vous êtes attaché, sur un rampant mouillé à 25 degrés, une plaque dans les bras avec du vent, et le téléphone vibre quelque part sous la veste de pluie. **Prendre cet appel n'est pas un choix qu'on vous laisse.** Alors ça sonne dans le vide. Cet appelant — une fuite, une réparation complète, un sinistre à cinq chiffres — appelle le couvreur suivant sur la liste. Envolé, et vous n'avez jamais su qu'il existait.

30 chantiers

par an, invisibles

Disons que vous loupez quatre appels par semaine — et soyons honnêtes, une semaine chargée d'automne, vous en loupez bien plus. Beaucoup sont le négoce, l'équipe, un expert. Mais disons que deux par semaine sont de vraies demandes : ça fait environ cent par an. L'eau n'attend pas, donc c'est en général le premier qui répond qui l'emporte — disons que vous en transformeriez une sur trois, et ça fait à peu près trente chantiers par an qui filent chez celui qui a décroché. La plupart sont des fuites à quelques centaines d'euros. Mais une poignée de ces appelants voulait une réparation complète au mètre carré, et vous n'avez jamais su lesquels. (À titre indicatif — mais refaites le calcul sur votre dernière semaine de tempête, ça pique.)

Et le pire : personne avec de l'eau qui traverse un plafond ne laisse de message. Il appelle le suivant, tout de suite, debout dans le mouillé. **La messagerie, c'est là où les toitures vont mourir.** L'ancienne solution, c'était « décrocher plus » — inutile pour un gars en harnais. La solution IA d'abord est plus large : un appel, c'est deux problèmes, et la plupart ne pensent qu'au premier.

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

Vous êtes au faîtage, dans la ligne de gouttière, ou vous roulez avec des plaques sur la remorque. Une standardiste IA décroche au nom de votre entreprise, 24 h/24, sonne normale au téléphone, prend ce qu'il faut — *quoi* (fuite, tuiles envolées, débris, gouttières, un prix de réparation), *où, quelle gravité*, et si ça passe par l'assurance —, cale la visite dans votre agenda, remonte en tête de tournée celles où l'eau rentre en ce moment, et vous envoie un résumé avant que vous soyez redescendu. Elle ne fait pas de pause, ne tombe pas malade, et elle ne s'écroule pas le seul matin de l'année où quatre-vingts personnes appellent en même temps.

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

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

- **Chaque appel est capté.** Enregistré, retranscrit, classé au chantier. Six mois plus tard, quand le client dit « mais vous aviez dit que les gouttières neuves étaient comprises », vous pouvez vérifier ce qui a vraiment été dit.
- **Les promesses en ressortent toutes seules.** « Prix pour jeudi. » « Appeler le négoce pour le délai du bac acier. » « Envoyer à l'expert les photos de la noue. » Extraites de la conversation — vous ne notez rien, vous étiez sur une échelle.
- **Les promesses vous relancent.** Jeudi matin : « Vous avez dit à M. Dupont qu'il aurait le prix de sa toiture aujourd'hui — je lance ? » 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 l'adresse, le type de couverture, l'étendue — le devis n'est pas un pense-bête sur une liste, c'est un brouillon qui attend quand vous descendez.

Ce sur quoi il faut être intraitable — quelle que soit la solution

- ✓ Chaque appel décroché au nom de votre entreprise — y compris à 18 h, y compris le dimanche, y compris le matin d'après.
- ✓ Une retranscription cherchable de chaque appel — « on avait dit quoi sur le faîtage ? »
- ✓ Les promesses atterrissent quelque part qui vous relance — pas un carnet, pas votre mémoire.
- ✓ Les éléments de l'appel alimentent le chantier — pas ressaisis trois fois.

LA VERSION À FAIRE SOI-MÊME

Renvoyez votre ligne vers une permanence téléphonique avec un script serré — nom, commune, est-ce que l'eau rentre là maintenant, type de couverture, « il rappelle cet après-midi ». Et dictez vos promesses en mémo vocal avant de démarrer. Rien que ça gagne 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, trié par urgence, promesses relancées, devis rédigé depuis l'appel. Dans tous les cas : ne laissez jamais tomber un appel — ni une promesse.

04

CHAPITRE QUATRE

Chiffrer avant d'être descendu du toit

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

Voilà ce qui se passe vraiment. Vous faites la visite, vous prenez quarante photos, vous dites « je vous envoie ça ce soir » — puis vous rentrez cuit par six heures de soleil, et le devis se fait à 21 h 30. Ou demain. Ou jeudi. Pendant ce temps le client a eu deux autres couvreurs sur le toit le même jour, et l'un d'eux a envoyé son prix depuis sa camionnette.

La vitesse

emporte les devis

Pas le prix. La vitesse. Le couvreur dont le devis arrive pendant que le client regarde encore la tache au plafond l'emporte étonnamment souvent — même plus cher. Un devis rapide et pro signale la seule chose que veut un client avec un toit qui fuit : ce gars-là est carré et il viendra vraiment.

L'ancien conseil, c'était « utilisez des modèles, chiffrez depuis votre téléphone ». Oubliez. Chiffrer IA d'abord, ça veut dire : **l'IA construit le devis. Vous le vérifiez.** Voilà à quoi ça ressemble aujourd'hui dans une vraie entreprise de couverture.

- **Vous parlez, elle construit.** Descendez, dictez ce que vous avez vu — « *environ 200 mètres carrés, tuile mécanique, les liteaux sont morts côté nord, dépose et couverture neuve en bac acier, écran sous-toiture, toutes les rives et le faîtage, gouttière et descentes tant qu'on y est, trois jours, échafaudage côté haut* » — et elle en fait un devis chiffré, détaillé et pro sur votre modèle, avec vos photos de visite dedans.
- **Elle chiffre à partir de VOTRE historique.** Donnez-lui vos anciens devis et elle apprend vos prix — votre mètre carré de réfection, votre mètre linéaire de gouttière, votre déplacement et vos marges. Des prix différents pour un constructeur à qui vous sous-traitez et pour un particulier ? Elle ne les mélange pas.
- **Elle connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises une fois.** Ce que « fourniture et pose » comprend chez vous, vos prestations standard de réfection, votre poste échafaudage et accès, l'évacuation, votre taux de perte sur les plaques.
- **Elle écrit les passages honnêtes à votre place.** La phrase dont tout bon couvreur a besoin et que la moitié oublie d'écrire : « *le prix suppose que les liteaux et la charpente sont sains — on ne le saura qu'en déposant quelques plaques, et tout ce qu'on trouve est chiffré avant d'y toucher.* » Elle la met à chaque fois, dans vos mots. Ce paragraphe fait la différence entre un avenant et une dispute.
- **Elle rattrape ce que vous oubliez.** Un vrai artisan a rentré un compte rendu de chantier, et le devis de l'IA est revenu avec le déplacement qu'un métreur payé avait oublié sur le même chantier. Elle ne fatigue pas à 21 h 30 et n'oublie ni la benne ni l'accès.

2–3 jours

→ une demi-journée

Un constructeur avec qui on travaille — 26 ans de chantier, touche à peine un ordinateur : « *Des devis qui me prenaient deux ou trois jours, mon IA les fait en une demi-journée. J'en ai fait un hier qui m'aurait pris deux jours — envoyé le jour même.* » Les prix sont tombés « quasiment au même niveau » que les siens, parce qu'elle a appris de ses anciens devis. Sur une réfection, cet écart, c'est le chantier.

Puis le truc que tout le monde saute — **la relance**. Un message, deux jours plus tard : « *Je vérifie juste que vous avez bien eu le prix de la réfection — je vous explique volontiers ce qu'on a trouvé là-haut.* » Ce seul message gagne plus de chantiers que n'importe quelle baisse de prix, parce que la plupart des concurrents ne l'envoient jamais. Sur une réfection, le client pèse une vraie somme et il est nerveux sur tout, donc un coup de pouce discret au bon moment suffit souvent à le faire pencher chez vous. Avec l'IA d'abord, la relance n'est pas une habitude à prendre. C'est une chose qui arrive, tout simplement.

LE SUJET, CE N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : le jour même, pro, chiffré sur vos propres chiffres, photos jointes, honnête sur ce qu'il y a sous la couverture, relancé. Un couvreur avec un carnet qui tient ce standard bat un couvreur 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

Le travail est fait. Reste à toucher l'argent — pour la plupart des couvreurs, un second boulot non payé dont personne ne les avait prévenus. Avec l'assurance, c'est pire.

7 jours
pas 47

La facture moyenne du bâtiment est payée 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 relancer. L'assurance est encore plus lente : elle bouge quand l'expert bouge. Alors l'argent dort dehors pendant que vous financez une remorque de plaques et la location de l'échafaudage sur votre carte.

La relance est un problème de **système**, pas de personnes. Réparez le système et vous n'aurez plus la conversation gênante — ni le SMS honteux « je me permets de revenir vers vous ».

Le système qui vous fait payer

1

Adaptez les conditions au type de chantier

Une fuite doit être payée avant que vous quittiez le trottoir — vous y étiez une heure, ils sont au sec, facturez sur place. Une réfection de particulier : acompte à la commande, solde à la fin. Un sinistre suit le rythme de l'assureur, donc il faut le relancer, pas l'espérer. En IA d'abord, c'est une phrase : « facture la fuite Martin. » Postes du devis, vos conditions, son mail, fait avant que vous soyez remonté en camionnette.

2

Rendez le paiement bêtement simple

Un lien « payer maintenant » est payé plus vite que « voici mon RIB ». Supprimez chaque étape entre l'envie de payer et le paiement effectué.

3

Automatisez les rappels polis

Un rappel aimable à J+3, J+7 et J+14 — automatique, vous ne l'envoyez jamais. Puis un relevé mensuel, et une alerte seulement si quelqu'un est vraiment en retard. Ça vaut des milliers en trésorerie.

4

Relancez l'expert comme un client

L'assurance, ce n'est pas vous qui l'oubliez — c'est un inconnu débordé avec 200 dossiers ouverts. Il reçoit une relance polie, datée, documentée : photos, chiffrage, avenant, facture, dans un fil que l'IA garde chaud. La plupart des couvreurs attendent. Attendre, c'est décider d'être payé en dernier.

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 clients, commandes de plaques, mises à jour de tarifs, le chiffrage de l'expert, le constructeur qui court après un avenant, la confirmation de l'échafaudage — tout mélangé à la pub, tout qui arrive pendant que vous êtes sur un toit les mains mouillées. Un responsable de dépôt avec qui on travaille a démarré avec 24 000 mails en retard : « *Je lisais un mail, il se perdait. Je n'arrivais même pas à le retrouver.* »

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

- **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, avec la raison — « celui-là, c'est le chiffrage de l'expert sur le sinistre Rossi, et il manque l'écran sous-toiture. » Les curieux sont filtrés avant de vous coûter une pensée.
- **Pré-rédigée.** Les réponses courantes — « oui, on fait le bac acier et la tuile », « on est complets pour trois semaines mais une fuite je peux la voir cette semaine », « voici un ordre de prix au mètre » — écrites et en attente. Vous jetez un œil, ajustez, envoyez.
- **Répondue à la demande.** Ce même responsable demande simplement : « c'est quoi la dernière mise à jour de tarif 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 repère des choses. Une entreprise : « *Elle m'a déjà économisé des milliers en erreurs de commande — elle a dit : attends, vu tes chantiers passés tu veux probablement celui-là.* » Commandez le mauvais profil ou la mauvaise teinte et c'est une remorque entière de plaques que vous ne pouvez poser sur aucun toit. Chez un autre, un fournisseur avait facturé par erreur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant paiement.

Le sujet n'est pas une boîte mail plus maligne. C'est qu'une demande de réfection ne meure plus jamais sous une pile de relevés du négoce.

07

CHAPITRE SEPT

Votre chef de bureau numérique

Toute entreprise de couverture a un chef de bureau. Dans la plupart, c'est vous — en le faisant mal à 22 h, parce qu'il n'y a personne d'autre.

+20 chantiers
en une semaine

Chez une équipe du bâtiment, la personne de l'administratif est partie une semaine. Le patron : « Elle n'a pas été au bureau de la semaine, et ça nous a aidés à faire son travail — et on a eu sans doute 20 chantiers de plus cette semaine-là. » Pas survivre à la semaine. Leur meilleure semaine.

Le travail du chef de bureau, c'est le tissu conjonctif : ce qu'il y a aujourd'hui, sur quel toit vous êtes et quand, l'échafaudage est-il monté avant l'équipe, le bac acier est-il dans la bonne teinte, où sont les photos d'avant chez Henderson, l'expert a-t-il répondu, la grue est-elle réservée pour la faîtière. Pas besoin de l'embaucher. 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 de tournée, qui relancer pour un paiement, quels sinistres dorment chez un expert, ce qui attend du matériau ou l'échafaudage, et la seule chose qui vous mordra si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et votre équipe le sait aussi. En semaine de tempête, c'est la différence entre quinze bons jours et le chaos.

Des dossiers de chantier qui se montent seuls

Chaque photo, devis, facture et note de chantier s'accroche au bon dossier — quand le client appelle huit mois plus tard pour une tache près de la même noue, tout l'historique est là : ce que vous avez trouvé, ce que vous avez réparé, ce que vous aviez dit ne pas toucher.

La paperasse sans l'angoisse

La paperasse qui vient avec le métier — le plan de prévention pour le travail en hauteur, les relevés de harnais et de points d'ancrage, l'attestation de l'entreprise certifiée en désamiantage, les certificats produit et de garantie des plaques, les photos de visite que l'assureur voudra — est réclamée, classée au chantier, et gardée là où vous la retrouvez quand on vous la demande. Jamais inventée à votre place, et jamais un substitut à votre propre jugement qualifié sur la sécurité ou sur le toit lui-même — juste empêchée de disparaître.

Si ce n'est pas dans le système, ça n'existe pas — votre tête tient le toit, pas la paperasse.

08

CHAPITRE HUIT

Paraître deux fois plus gros que vous ne l'êtes

Un secret sur lequel comptent les grosses boîtes qui débarquent après la tempête : « avoir l'air pro », c'est surtout de la présentation — et la présentation ne coûte presque plus rien.

Un couvreur en camionnette et une boîte de cinquante peuvent envoyer le même devis impeccable, à leur image, avec les prises de vue par drone et les photos de la noue rouillée dedans. Le client ne voit pas la différence — alors le petit qui se donne la peine est traité comme le gros, et peut facturer comme lui. Sur une réfection, la première présentation, c'est là que l'objection prix se gagne ou se perd, parce que le client n'a aucun moyen de juger autre chose que la façon dont vous vous êtes présenté.

La roue des recommandations — exprès, pas par hasard

- F** **Fidéliser** — rendre tout le chantier simple et clair, pour qu'on vous reprenne sans hésiter.
- A** **Avis** — demander l'avis Google au moment où le client est le plus content : la première grosse pluie après le chantier, quand le plafond reste sec. Automatiquement, avec le lien. Les avis vous gagnent les dix prochains chantiers pendant que vous dormez.
- R** **Recommander** — toute la rue a pris la même tempête et a le même toit de vingt ans. Les clients contents recommandent leurs voisins si on leur facilite la tâche et qu'on le leur rappelle. « Quelqu'un d'autre a morflé dans votre rue ? On s'occupera d'eux comme de vous. »
- R** **Revendre** — le pare-feuilles dont ils ont parlé, le toit du carport, les aérateurs, le nettoyage de gouttières d'automne avant la prochaine — c'est dans la retranscription 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 TECHNIQUE

Demandez un avis à chaque client content avant de charger la camionnette, et envoyez des photos avant-après avec chaque facture. Rien au monde ne photographie mieux qu'un toit déposé à côté d'un toit fini — et personne d'autre que vous ne monte jamais là-haut, alors montrez-le. La roue se moque de la manière dont on la tourne. Il faut juste la tourner.

09

CHAPITRE NEUF

La bascule en 30 jours

Tout ce qui précède fonctionne. Si la plupart des couvreurs n'y arrivent pas, c'est qu'ils veulent tout faire d'un coup, se noient en plein chantier, et repartent à l'ancienne. Donc : une chose à la fois, sans arrêter le travail. Et commencez avant la saison, pas pendant.

1

Semaine 1 — Boucher la plus grosse fuite : le téléphone

Chaque appel décroché et capté, les promesses extraites automatiquement, les urgents remontés en tête. Celle-là paie tout l'exercice tout de suite, et à la première tempête après l'avoir allumée, vous sentirez exactement ce qu'elle vaut.

2

Semaine 2 — Réparer le chiffage

L'IA rédige le devis depuis votre dictée en descendant du toit et vos anciens prix ; vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Devis le jour même avec les photos, et la relance à deux jours. Regardez votre taux de transformation bouger.

3

Semaine 3 — Réparer le paiement

Fuites facturées sur le trottoir, acomptes sur les réfections, paiement facile, rappels automatiques, et l'expert relancé selon un calendrier — vous validant tout ce qui touche à l'argent tant que la laisse n'est pas méritée. La semaine où votre compte en banque change de tête.

4

Semaine 4 — Passer la main sur l'administratif

Boîte mail triée et pré-rédigée, point du matin en route, dossiers de chantier qui se montent seuls, avis demandés automatiquement.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un seul processus ne fait jamais grand-chose. Un processus automatisé récolte un haussement d'épaules. À trois, le moment « c'est pas vrai » arrive — parce que c'est là que les pièces se parlent. 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 confiez pas la camionnette à un nouvel apprenti pour l'envoyer seul sur un toit en tuiles mouillé 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.

2

Semaines 3–4 : elle demande pour l'important

Les réponses courantes partent seules ; l'argent, les nouveaux clients et tout ce qui part chez un assureur passent encore par votre feu vert.

3

À partir du deuxième mois : elle demande pour les exceptions

Vous l'avez vue avoir raison pendant des semaines. Maintenant elle tourne, et vous recevez le point du matin et les alertes. Vous êtes toujours le patron — vous avez juste cessé d'être le goulot.

Les erreurs qui font abandonner de bons couvreurs avant le déclic

- **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune encaisse une victoire avant la suivante.
- **Se lancer en pleine saison des tempêtes.** Installez-le dans les mois calmes pour qu'il ronronne déjà quand le téléphone s'affole. Personne n'apprend un système neuf avec quatre-vingts personnes en attente.
- **Greffer l'IA sur l'ancien processus.** Si vous tapez encore chaque devis dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA d'« aider », vous avez raté le point. Redessinez le processus (chapitre 2).
- **La traiter comme un logiciel plutôt que comme du personnel.** Un logiciel, on le configure une fois et on le maudit à vie. Elle, vous lui apprenez — et elle progresse chaque semaine. Les artisans qui en tirent le plus lui parlent toute la journée.
- **Attendre le parfait.** Un système grossier qui tourne aujourd'hui bat un système parfait que vous mettez en place « quand ça se calmera ». Ça ne se calme jamais — ça devient juste plus venteux.



AVANT DE LE REPOSER

L'audit des fuites en 2 minutes

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

- ☐ Je rate des appels tous les jours parce que je suis sur un toit — et je ne sais pas combien de chantiers ça m'a coûté.
- ☐ Le matin d'après la dernière grosse tempête, je sais que je n'ai pas rappelé tout le monde.
- ☐ J'ai promis un prix ou un rappel à quelqu'un ce mois-ci — et je l'ai oublié jusqu'à ce qu'on me relance.
- ☐ Mes devis partent « ce soir » plus souvent que le jour même.
- ☐ Je ne relance pas toujours après avoir envoyé un devis de réfection.
- ☐ Je quitte une fuite sans m'être fait payer.
- ☐ J'ai un sinistre chez un expert et je ne sais pas depuis combien de temps il y est.
- ☐ Ma boîte mail me stresse, et l'important se retrouve enterré.
- ☐ Si un client appelait pour une réparation de l'an dernier, il me faudrait un moment pour retrouver les photos.
- ☐ Mes papiers de sécurité, garanties et photos de visite vivent dans une boîte à gants, un vide-poches et trois fils de SMS.

0–2

Maison carrée. Quelques réglages et vous décollez.

3–6

Vous perdez du vrai argent dans la moitié barbante — et tout se répare. Commencez par la semaine 1.

7+

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 chiffre — votre plus grosse coche est votre plus grosse occasion. Commencez 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 décroche votre téléphone pendant que vous êtes au faîtage, capte chaque promesse, monte vos devis, relance vos factures et vos experts, et tient votre administratif, le tout d'un bloc, au travail dans votre entreprise de couverture 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 facture, un message client — ne part sans que vous l'ayez vu d'abord.
- ✓ Ça vit dans Microsoft Teams et les outils que vous utilisez déjà.

Voyez-la travailler sur vos propres chantiers sur the-everything-app.com — sans carte bancaire pour regarder.

Note honnête : ça ne répare pas une entreprise cassée, et ça ne réceptionnera pas une toiture, ne jugera pas s'il est sûr d'être là-haut, ni ne décidera de ce qu'il y a sous la couverture — ça reste vous, votre qualification et votre jugement. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratuitement à la nuit tombée.