

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Le Guide IA du Photovoltaïque

Comment mener une entreprise d'installation solaire à l'ère de l'IA

— **et gagner plus souvent la liste des trois devis où vous êtes déjà.**

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE DE PARTAGE

THE EVERYTHING

À lire en premier

Il y a dix ans, tenir une vraie entreprise solaire, c'était quelqu'un au téléphone, un comptable, et malgré tout le dimensionnement, la prime et les charges de toiture calculés sur un coin de papier dans le fourgon, entre deux chantiers.

Aujourd'hui, un installateur d'une seule équipe, bien outillé, répond à chaque demande à la seconde où elle tombe, chiffre plus droit et plus honnêtement, relance pendant les semaines où le client compare — et signe plus souvent la liste des trois devis qu'une boîte de dix équipes d'en face. Sans passer une seule soirée sur la paperasse.

Il n'est pas plus malin que vous. Ni meilleur poseur. Et sûrement pas un pro de l'informatique — l'un des meilleurs qu'on ait vus chiffrait encore ses chantiers sur un bloc, sur le siège passager, il y a deux ans. Il a juste compris une chose avant les autres : **la moitié ingrate du métier** — les demandes, les relances, les devis honnêtes, les dossiers de prime, les acomptes et les situations, les factures, la conformité et les preuves de raccordement — peut désormais se faire toute seule. Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur la toiture, et à transformer des acheteurs prudents et comparateurs en clients qui signent et recommandent.

Voici comment il s'y prend. Pas de « 50 prompts à copier ». Pas de baratin de geek. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font renoncer de bons installateurs juste avant le déclic. Lisez-le d'un bout à l'autre et vous tiendrez une entreprise solaire plus serrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même sans dépenser un centime en logiciel.

UN MOT FRANC SUR CE QUI RESTE À VOUS

Rien ici ne promet une économie fixe à un foyer, ne garantit ce qu'une toiture produira, ni ne décide le dimensionnement — et cela ne remplace jamais votre visite technique, votre qualification, ni les règles électriques que vous engagez. Cela porte l'administratif. Savoir si la toiture et le tableau sont sains est un jugement de métier ; ce qu'un système économisera vraiment est une estimation modélisée, pas une promesse ; qui paie et à quelles conditions est un contrat ; et quel dimensionnement va sur le toit, à quelle puissance, dépend des normes et de votre qualification. Tout cela reste à vous, du début à la fin.

Au sommaire

01 Le nouveau terrain de jeu

Les 3 choses qu'un acheteur prudent et comparateur juge chez vous — et pourquoi la moitié de l'affaire est gagnée avant la toiture.

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 une affaire

Répondez le premier, fixez l'ancre du prix, relancez sur toutes les semaines de comparaison — le premier à répondre l'emporte le plus souvent.

04 Chiffrer avant de quitter le trottoir

Pourquoi un chiffre honnête exige une vraie visite technique — et comment l'IA qualifie l'affaire et réserve la visite avant qu'une équipe roule.

05 Être payé sans la relance gênante

Acompte, situation et financement — et la prime traitée honnêtement, en mots simples.

06 La boîte mail qui se gère seule

Triée, rédigée, l'œil sur votre argent — même lue à voix haute sur la route.

07 Votre bureau des méthodes numérique

Le brief du matin, les dossiers de chantier et les preuves de conformité qui se montent tout seuls.

08 Paraître deux fois plus gros

Tout à votre marque, la preuve du « serez-vous encore là ? », et le volant batterie, borne et parrainage qui s'auto-alimente.

09 Le basculement en 30 jours

Une semaine à la fois, le curseur de confiance, et une vraie échéance de prime — jamais un faux « aujourd'hui seulement ».

✓ L'audit des fuites en 2 minutes

Trouvez exactement où vous perdez des devis où vous êtes déjà — et quoi corriger d'abord.

01

CHAPTER ONE

Le nouveau terrain de jeu

Quelqu'un qui vient d'ouvrir une facture d'électricité effrayante, ou qui a vu les panneaux du voisin monter, ou qui a acheté un véhicule électrique, ne sait pas distinguer un bon installateur d'un douteux. Il vous juge sur ce qu'il peut atteindre — et c'est là que la plupart des boîtes solaires perdent en silence les meilleures affaires de l'année.

Personne n'appelle en panique — c'est l'inverse d'un métier d'urgence. Il y pense depuis des mois, il demandera trois devis ou plus, et sa peur de fond, c'est de se faire arnaquer. Il descend la liste, mais il décide sur des semaines. L'affaire va à celui qui réussit trois choses en premier :

- 1 Avez-vous répondu le premier — et donné le ton ?** La première vraie réponse gagne le rendez-vous et l'ancre : près de 78 % des acheteurs finissent chez celui qui a répondu le premier, car cette première proposition devient le chiffre auquel tous les autres devis sont comparés. Lent à répondre, et vous êtes le troisième devis que personne ne retient.
- 2 Aviez-vous l'air honnête, pas insistant ?** Celui qui donne la réponse droite — « je ne peux pas chiffrer correctement sans avoir vu votre toiture » — et invite volontiers à comparer possède la confiance. Un discours « signez aujourd'hui » sonne ici comme une arnaque, pas comme une bonne affaire.
- 3 Traiter avec vous était-il simple — et serez-vous encore là dans dix ans ?** Une vraie adresse locale, une qualification vérifiable, de vrais avis, un devis écrit après une vraie visite. Dans un métier où des centaines d'opérateurs ont mis la clé sous la porte en laissant des clients en plan, l'honnête et le bâti-pour-durer emporte l'affaire.

Remarquez ce qu'aucun de ces points n'est ? La propreté de votre gestion d'équipe. Les trois portent sur être joignable, sonner honnête et tenir l'administratif — exactement ce que vous détestez après une journée sur le toit. Et voici ce que personne ne vous dit : l'autre camp tourne déjà à l'IA. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans le solaire — c'est si elle travaille pour vous ou contre vous.

La bonne nouvelle ? C'est la première fois que la technologie favorise le petit. Les gros qui rachètent le métier avancent en comités, déploiements et formations. Vous pouvez décider un mardi et répondre le premier dès le vendredi. Le terrain vient de basculer : le petit installateur rapide et honnête peut désormais avoir l'allure et les résultats de la marque nationale — sans ses frais de structure.

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

Les artisans qui réussissent le mieux non plus. L'un des plus rapides qu'on ait vus est un chef d'entreprise avec 26 ans de métier qui n'a touché un ordinateur qu'il y a trois ans. Ses mots : « **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. Savoir dire ce que vous voulez est la nouvelle exigence — et les installateurs, qui déroulent chaque jour les options à un acheteur prudent, y sont déjà bons.

**200 à
800 €**
+ par mois

Ce que facturent couramment les logiciels de conception, de chiffrage et de gestion de chantier — et ils vous font quand même taper et relancer. Un patron payait mille euros par mois pour des outils que son équipe touchait à peine. Tout ce guide remplace cette dépense ou la fait enfin gagner sa place.

Les boîtes trois fois plus grosses sont lentes parce qu'elles sont grosses. C'est votre ouverture. Ce guide, c'est passer par elle.

02

CHAPTER TWO

Penser IA d'abord

Avant de toucher le moindre outil, il faut corriger votre façon d'y penser — car la plus grande erreur n'est pas d'acheter le mauvais logiciel. C'est de greffer l'IA sur votre ancienne façon de travailler et de s'étonner que rien ne change.

Chaque processus de votre entreprise reposait sur un postulat : un humain fait chaque étape. Quelqu'un répond à la demande. Quelqu'un monte l'étude et tape le devis. Quelqu'un relance l'acompte et le dossier de raccordement. Toute votre journée est bâtie sur 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 :

Bascule un — délégez des résultats, pas des étapes

Cessez de penser « sur quel bouton je clique ». Vous parlez maintenant à votre entreprise comme à un bon apprenti : dites le résultat, laissez-la trouver les étapes. Un patron recommande son stock en envoyant un message depuis le comptoir du grossiste — « je prends les rails et deux onduleurs pour le chantier Nguyen » — et la commande, la dépense et la compta se règlent seules.

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

L'IA fait le premier jet de tout, et vous validez, ajustez ou tranchez. Le devis est rédigé avant que vous ne vous asseyiez. Un client le décrit ainsi : « **Neuf fois sur dix c'est parfait. Juste — oui, envoie.** » Votre rôle se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de frappe.

Bascule trois — les corrections sont des placements

Avec un logiciel normal, vous corrigez la même erreur à vie. Avec l'IA, vous la corrigez une fois. Dites-lui qu'un devis standard inclut le contrôle du tableau, qu'une toiture ombragée doit toujours proposer l'option optimiseurs, et que vous ne promettez jamais une économie ferme avant d'avoir vu la toiture — elle répond : « **Je m'en souviendrai désormais.** » 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 cela ressemblerait-il si l'IA le touchait en premier ? »

INTERACTION	L'ANCIENNE FAÇON	IA D'ABORD
Une demande tombe pendant que vous êtes sur un toit	Messagerie. Perdue au profit du premier à rappeler.	Répondue et qualifiée, visite technique réservée — une fourchette honnête rédigée pour le matin.
Le mauvais matériel arrive du grossiste	Vous le voyez sur site, relancez le comptoir, perdez le créneau.	Signalé sur le chantier, recommandé automatiquement — vous n'êtes prévenu que si ça glisse encore.
Une mise à jour tarifaire du grossiste arrive	Enfouie sous 200 mails. Vieux prix sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos tarifs — « panneaux et onduleurs en hausse sur six lignes ».
Un chantier se termine	Facture « ce soir ». Batterie jamais proposée.	Situation envoyée depuis le fourgon. Batterie et monitoring proposés tant qu'ils sont contents.

Chaque chapitre qui suit n'est que cet exercice appliqué à une partie de votre entreprise.

03

CHAPTER THREE

Ne plus jamais rater une affaire

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

Le travail le plus rentable du solaire n'arrive pas en urgence. Il arrive comme une demande réfléchie de quelqu'un qui va réunir trois devis sur le mois — et il est périssable pour une raison qui n'a rien à voir avec la panique. Celui qui répond le premier gagne le rendez-vous et pose l'ancre du prix. Le lent devient le troisième devis oublié. La demande vibre dans le fourgon à 16 h pendant que vous êtes sur un toit. Elle sonne dans le vide. L'acheteur appelle la boîte suivante, et c'est elle qui pose l'ancre à votre place. Perdu.

78 %

achètent au premier qui répond

La conversion peut être jusqu'à huit fois plus forte dans les cinq premières minutes, et un lead perd l'essentiel de sa valeur si vous ne le joignez pas vite — car la première vraie proposition pose l'ancre à laquelle tous les devis suivants sont jugés. Une demande ratée n'est pas une vente reportée — c'est l'ancre, et souvent l'affaire, remise à un concurrent. Et la lenteur fait chuter votre référencement, donc elle vous coûte aussi la suivante.

L'acheteur prêt à dépenser ne laisse pas de message. Il appelle la boîte suivante. La messagerie, c'est là que meurent les meilleures affaires de l'année. La réponse IA d'abord est plus large — car une demande, c'est en fait deux problèmes.

Problème un — la demande que vous n'avez pas pu prendre

Une IA standardiste répond au nom de votre entreprise, 24 h/24, garde un ton calme et normal au téléphone, et capte chaque détail — type de toiture, consommation approximative, envie de batterie, qui est propriétaire — pendant que vous êtes sur un toit ou endormi. Et elle fait ce qui gagne l'ancre : elle répond la première, à chaque fois, si bien que vous êtes le chiffre auquel les autres devis sont mesurés.

Problème deux — la relance que personne n'a faite

Une affaire solaire ne se gagne pas au premier appel — elle se gagne dans les semaines qui suivent, pendant que l'acheteur réunit ses deux ou trois autres devis. La plupart des installateurs répondent une fois puis se taisent. Celui qui garde un contact honnête — en répondant à « pourquoi le vôtre n'est pas le moins cher ? » et « serez-vous là pour la garantie ? » — est celui qui reste debout quand ils signent.

- ✓ Chaque demande répondue au nom de votre entreprise — y compris à 18 h, y compris le dimanche, y compris la semaine où une échéance de prime fait sonner tous les téléphones solaires de la ville en même temps.
- ✓ Un historique consultable de chaque appel — « qu'a-t-on convenu sur la batterie et qui verse l'acompte ? »
- ✓ Des relances qui partent sur toute la fenêtre de comparaison — jour 2, jour 7, jour 20 — pour être le devis dont on se souvient, pas celui qui s'est tu.
- ✓ Les détails de la demande — consommation, toiture, accès, propriétaire — passent droit dans le chantier, pas retapés trois fois.

Le téléphone cesse d'être ce qui vous coûte les meilleures affaires et devient ce qui réserve la visite — et vous garde dans la pièce pendant les semaines où ils décident.

04

CHAPTER FOUR

Chiffrer avant de quitter le trottoir

Le solaire a un piège de chiffrage que la plupart des métiers n'ont pas : la réponse honnête à « combien je vais économiser ? » au téléphone est souvent « je ne peux pas le dire correctement sans avoir vu votre toiture » — et dans votre bouche, ça peut sonner comme une esquivé.

Aucun prix ferme

au téléphone

Vous n'avez vu ni la toiture, ni l'ombrage, ni le tableau, ni la façon dont ils consomment. Une toiture est-ouest ombragée, une simple pente plein sud, une couverture en tuile qui demande plus de main-d'œuvre, un tableau à reprendre — travail et coût radicalement différents, et rien de tout ça ne se lit sur une vue satellite. Un prix ferme au téléphone — ou une économie « garantie » — est un pari. C'est aussi le geste exact des opérateurs douteux : trop haut, vous perdez l'affaire ; trop bas, vous l'assumez ou sortez un avenant à la porte qui incinère la confiance et l'avis.

Alors l'honnête chiffre la *structure* avec assurance et diffère le *chiffre* honnêtement : une vraie visite technique, puis une étude et un devis écrit nommant le matériel réel, avec une fourchette d'économies réaliste et les hypothèses affichées. Une économie fixe et tout compris annoncée sans avoir vu n'est pas de l'assurance — c'est la marque de l'amateur, et les acheteurs ont appris à la lire comme le signe de l'arnaque.

Le chiffrage IA d'abord rend cela facile : l'IA *qualifie* l'affaire avant qu'une équipe roule. Voici à quoi cela ressemble dans une vraie entreprise solaire aujourd'hui.

- ✓ **Elle pose d'abord les bonnes questions.** À partir de la demande, l'IA cerne ce qui fixe vraiment le prix — type et orientation de toiture, consommation approximative, envie de batterie, propriétaire — pour réserver une vraie visite, pas un peut-être.
- ✓ **Elle chiffre depuis VOTRE structure.** Nourrissez-la de vos chantiers passés et elle apprend vos prix au kWc, votre tarif batterie et vos charges de toiture — et donne une fourchette bornée et honnête, prime déjà déduite, pas un chiffre intenable.
- ✓ **Elle rattrape vos oublis.** Elle ne se fatigue pas et n'oublie ni la reprise du tableau, ni le monitoring, ni le fait qu'une toiture très ombragée exige un autre onduleur.

Jusqu'à 7x

de plus pour un kWh stocké

Voilà pourquoi la visite compte, pas le pari au téléphone : la revente du surplus ne rapportant plus que quelques centimes, un kWh que le foyer consomme lui-même vaut plusieurs fois un kWh exporté — jusqu'à environ sept fois. La vraie économie tient donc à comment et quand ce foyer consomme, ce qui ne se modélise sérieusement qu'après une visite — et c'est pourquoi une batterie, qui stocke votre propre énergie pour plus tard, change tout le tableau.

Le devis écrit après visite n'est pas de la paperasse — c'est la vente

Comme le chiffre honnête dépend de ce que vous trouvez sur place, le bon geste est de réserver la visite maintenant et de mettre le prix par écrit après, avant toute signature. Bien présenté, ce n'est pas un délai — c'est ce qui dit à un acheteur prudent que vous n'êtes pas l'opérateur qui parie haut au téléphone en espérant. « On vous remet un devis écrit après avoir vraiment vu votre toiture » transforme votre honnêteté en raison de vous choisir.

Puis la partie que tout le monde saute — la relance. Un message, quelques jours après : « Je vérifie que vous avez bien reçu l'étude et la fourchette d'économies. » Ce seul message gagne plus d'affaires que baisser votre prix ne l'a jamais fait. En IA d'abord, la relance n'est pas une habitude à prendre. C'est une chose qui arrive, point.

L'ENJEU N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : qualifier avant de rouler, ne jamais chiffrer une économie ferme non modélisée, l'écrire après une vraie visite, relancer sur toute la fenêtre de comparaison. Un installateur au bloc-notes qui tient ce standard bat celui qui a une appli et ne le tient pas. L'IA rend juste le standard sans effort.

05

CHAPTER FIVE

Être payé sans la relance gênante

Vous avez gagné l'affaire. Reste à toucher l'argent — et dans le solaire, c'est rarement une seule facture à la fin. Il y a un acompte, une situation, parfois un financement, et une prime qui vient en déduction du prix et embrouille tout le monde.

La prime

déduite du prix, d'emblée

La prime à l'autoconsommation n'est pas un chèque que le client court chercher plus tard : elle vient en déduction du prix, et vous la présentez déjà déduite sur le devis. Les opérateurs douteux affichent une grosse « prime » sur un prix de départ gonflé pour que le net paraisse une aubaine, ou exagèrent ce qu'elle vaut. Montrez le prix net de prime, dites ce que la prime vaut réellement, et ne l'habillez pas en cadeau à durée limitée — cette honnêteté, le client la ressent.

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

- 1 **Prenez l'acompte à la seconde où ils signent.** Un paiement par carte ou un lien « payer maintenant » à l'accord bat « voici notre RIB » — et verrouille l'affaire face aux deux autres devis.
- 2 **Facturez la situation automatiquement.** Acompte à la signature, puis le solde à la mise en service — ou le déblocage du financement — facturé aux jalons convenus, sans que personne n'ait à y penser.
- 3 **Proposez un financement honnête, sans marge cachée.** S'ils financent, le taux et les conditions sont sur la table — jamais une commission d'apporteur d'un prêteur glissée en douce dans le prix, ce que font les douteux.
- 4 **N'élevez le ton que si nécessaire.** La plupart paient à la première ou deuxième relance. Vous restez le gentil du début à la fin.

L'argent, c'est l'argent : c'est le seul endroit où vous tenez l'IA en laisse courte au départ. Elle rédige, vous validez — jusqu'à l'avoir vue juste pendant un mois.

06

CHAPTER SIX

La boîte mail qui se gère seule

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

Relevés de grossiste, fiches produits, le gestionnaire de réseau qui valide un raccordement, un maître d'ouvrage qui presse une date de raccordement avant livraison, un client qui questionne son monitoring, dossiers de prime, mises à jour tarifaires — mêlés à la pub, tombant pendant que vous êtes sur un toit, une perceuse dans une main et un rail dans l'autre. Un artisan a démarré avec 24 000 mails en retard : « J'en lisais un, il se perdait. Je n'arrivais même plus à le retrouver. »

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

- ✓ **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en tête, avec le pourquoi — « celui-ci, c'est le gestionnaire de réseau qui valide votre raccordement ».
- ✓ **Rédigée.** Les réponses de routine — « oui, on pose des batteries avec les systèmes neufs », « on est calés au mois prochain » — écrites et prêtes. Vous jetez un œil, ajustez, envoyez.
- ✓ **Répondue à la demande.** « On a chiffré combien le chantier Rossi pour le 10 kWc et la batterie ? » — et elle le retrouve à l'instant.

CE QUE PERSONNE N'ATTEND — ELLE GARDE VOTRE ARGENT

Parce que l'IA lit tout, elle attrape des choses. Une entreprise : « Elle m'a déjà évité des milliers d'euros de commandes erronées — elle a dit, attends, vu tes chantiers passés tu veux plutôt celui-ci. » Une autre a eu un fournisseur qui facturait par erreur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant paiement.

07

CHAPTER SEVEN

Votre bureau des méthodes numérique

Toute entreprise solaire a un bureau des méthodes. En général, c'est vous, qui le faites mal à 22 h.

Une semaine

sans admin de bureau

La personne administrative d'un artisan est partie en congé une semaine. Le patron : « On ne l'a pas eue au bureau de la semaine, et ça nous a aidés à faire son boulot. » Ç'a fini par être l'une de leurs meilleures semaines — pas survivre, l'une des meilleures — parce que les relances et le suivi ne se sont pas arrêtés avec elle.

Le brief du matin

Avant de tourner la clé : les chantiers du jour dans l'ordre, quelle pose attend du matériel du grossiste, quelle demande relancer aujourd'hui, qui relancer pour un acompte, et le seul formulaire de raccordement qui vous mordra si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et votre second sait aussi.

Des dossiers de chantier qui se montent seuls

Chaque photo, étude, devis, note de visite et pièce jointe s'attache au bon chantier — si bien que quand le client rappelle huit mois plus tard pour une batterie, tout l'historique est là. La demande, la visite, l'ombrage noté, les termes de garantie, la validation de raccordement — au même endroit.

La paperasse sans l'angoisse

La note de visite, la conformité électrique, le dossier de raccordement, le pack de remise pour le compte professionnel — suscités, captés sur le chantier, et gardés là où vous les retrouvez. Jamais inventés à votre place, jamais un substitut à votre propre visite — juste empêchés de disparaître.

08

CHAPTER EIGHT

Paraître deux fois plus gros

Voici un secret sur lequel les gros comptent que vous ignoriez : l'essentiel du « paraître professionnel » — et du « paraître encore là dans dix ans » — est de la présentation, et la présentation est désormais quasi gratuite.

Un installateur d'une équipe et une boîte de cinquante peuvent envoyer le même devis et la même étude, impeccables et à la marque — et montrer la même vraie adresse, la même qualification vérifiable, les mêmes vrais avis. Dans un métier où la plus grande peur de l'acheteur est de vous voir disparaître avant même que la garantie compte — et des centaines l'ont fait — le petit qui paraît bâti pour durer est cru comme le gros, et peut facturer comme lui.

Le volant du parrainage — exprès, pas par hasard

- 1 **Fidéliser** — rendez tout le chantier simple, honnête et clair, gardez un œil sur leur système, pour être celui qu'on appelle pour une batterie, pas un inconnu.
- 2 **Faire noter** — demandez l'avis Google au moment le plus heureux, le premier trimestre ensoleillé où la facture baisse, automatiquement, avec le lien. Avis et réponse rapide font monter votre référencement — et l'acheteur prudent s'y appuie fort.
- 3 **Recommander** — le système d'une maison vous amène le voisin qui l'a vu monter ; un bon chantier pour un maître d'ouvrage vous amène ses suivants ; une entreprise contente vous amène celle d'à côté.
- 4 **Revendre** — c'est tout le jeu. La revente du surplus s'est effondrée, donc chaque ancien client solaire seul est une revente batterie chaude — stocker sa propre énergie au lieu de la brader — puis la borne de recharge sur le même tableau, puis un monitoring que presque aucun concurrent ne propose. Tout est dans le dossier de chantier. Un rappel au bon moment transforme une pose en dix ans de travail.

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME SANS AUCUNE TECHNIQUE

Demandez un avis à chaque client content avant de remballer, et posez toujours la question qui ouvre l'échelle — « je garde un œil dessus, et on parle batterie quand les chiffres vous vont ? »
Un client qui vient d'obtenir le résultat honnête promis est le plus réceptif que vous le trouverez jamais.

09

CHAPTER NINE

Le basculement en 30 jours

Tout ce qui précède marche. Si la plupart des installateurs n'y arrivent pas, c'est qu'ils veulent tout faire d'un coup, se noient en plein chantier, et reviennent à l'ancienne.

Alors : une chose à la fois, sans arrêter le travail.

- 1 Semaine 1 — Colmatez la plus grosse fuite : le délai de réponse.** Chaque demande répondue et qualifiée, la visite technique réservée, les relances qui partent sur la fenêtre de comparaison. Ça paie tout l'exercice dès le départ.
- 2 Semaine 2 — Corrigez le chiffrage.** L'IA qualifie l'affaire et donne une fourchette honnête, prime incluse, depuis votre structure ; vous la corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Devis écrits après une vraie visite, avec la relance à chaque fois.
- 3 Semaine 3 — Corrigez le paiement.** Acompte à la signature, situations sur un cycle, financement honnête, relances automatiques — vous validant tout ce qui touche à l'argent jusqu'à ce que la laisse soit méritée.
- 4 Semaine 4 — Passez la main au back-office.** Boîte mail triée et rédigée, brief du matin en route, dossiers et conformité qui se montent seuls, avis demandés automatiquement, reventes batterie signalées.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un seul processus ne fait jamais grand effet. C'est à trois que survient le déclic « bon sang » — car c'est là que les pièces se parlent. La demande devient la visite. La visite devient le chantier. Le chantier devient l'acompte, l'avis et la revente batterie.

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

On ne confie pas le fourgon et un chantier à un nouvel apprenti dès le premier jour. Ici, pareil :

- 1 **Semaines 1–2 : elle demande pour tout.** Chaque brouillon de mail, chaque devis — « voici ce que j'enverrais, d'accord ? » Vous validez, corrigez, enseignez.
- 2 **Semaines 3–4 : elle demande pour l'important.** Les réponses de routine partent seules ; l'argent, les nouveaux clients, et tout ce qui pèse — devis, chiffres d'économies, garanties — passent encore par votre feu vert.
- 3 **Deuxième mois et après : elle demande pour les exceptions.** Maintenant elle tourne, et vous recevez le brief du matin et les alertes. Vous restez le patron — vous avez juste cessé d'être le goulet.

Les erreurs qui font renoncer de bons installateurs juste avant le déclic

- ✓ **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune banque une victoire avant d'ajouter la suivante.
- ✓ **Greffer l'IA sur l'ancien processus.** Si vous tapez encore chaque chantier dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA « d'aider », vous avez manqué le point. Redessinez le processus (chapitre 2).
- ✓ **Attraper la fausse urgence.** Les douteux usent du « signez aujourd'hui ». Vous avez un vrai levier — une échéance réelle de baisse de prime par paliers — alors servez-vous-en, et laissez l'honnêteté pousser.
- ✓ **Promettre pour gagner l'affaire.** À la seconde où vous promettez une économie fixe ou une facture qui s'évapore, vous sonnez comme tous les opérateurs contre qui on l'a mis en garde. Votre fourchette honnête, hypothèses affichées, est ce qui gagne l'acheteur prudent — le refus de surpromettre EST l'argument.



AVANT DE REFERMER

L'audit des fuites en 2 minutes

La plupart des installateurs solaires ne manquent pas de savoir-faire — ils perdent des devis où ils sont déjà. Un petit installateur type ne fait qu'environ 200 poses par an, mais chacune vaut plusieurs milliers d'euros, et chacune est une joute contre deux ou trois autres devis. C'est le révélateur : l'argent n'est pas à courir plus de leads — c'est à gagner une plus grande part des devis que vous donnez déjà. Passez votre taux de conclusion d'environ un devis sur six à un sur quatre et vous ne gagnez pas juste un peu plus — vous doublez à peu près votre bénéfice sur les mêmes leads, car le coût d'obtention de chaque devis est déjà dépensé. Soyez honnête — cochez ce qui est vrai maintenant.

- ✓ Je suis souvent lent à répondre aux demandes — et j'ignore combien d'affaires ce délai m'a coûté.
- ✓ Une demande est tombée sur la messagerie et je n'ai jamais su que le téléphone avait sonné.
- ✓ J'ai donné un prix ferme ou une économie « garantie » au téléphone avant visite — ou perdu une affaire pour avoir refusé.
- ✓ Je ne relance pas toujours sur les semaines où un acheteur compare les devis.
- ✓ Je gagne un chantier, je le pose, puis je ne reviens jamais proposer batterie, borne de recharge ou monitoring.
- ✓ J'ai chiffré sans vraiment regarder la toiture, l'ombrage et le tableau.
- ✓ Je laisse le dossier de prime, la conformité et l'administratif de raccordement à la dernière minute.
- ✓ Je ne pousse les chantiers que quand une échéance de prime approche — jamais un rythme honnête et régulier.
- ✓ Ma boîte mail me stresse, et l'important s'y enterre.
- ✓ Si un ancien client appelait pour son système, je mettrais un moment à retrouver les détails.

0-2

Navire bien tenu. Quelques réglages et vous gagnez plus souvent votre liste.

3-6

Vous perdez de vrais devis dans la moitié ingrate — et tout est corrigé. Commencez par la semaine 1.

7+

Vous faites le dur et vous offrez l'affaire à qui paraît plus sûr et relance. Bonne nouvelle : c'est justement ce qui est le plus facile à corriger.

Le plus grand levier n'est pas plus de leads — c'est gagner une plus grande part des devis où vous êtes déjà, et transformer chaque pose en une batterie, une borne de recharge et des années de service. Votre plus grosse coche est votre plus grande occasion. Commencez là.

Vous voulez qu'on vous l'installe ?

Tout dans ce guide, vous pouvez le bâtir vous-même — et vous devriez, si vous avez le temps et la patience. Beaucoup le font. Si vous préférez que ce soit simplement fait — l'IA qui répond à votre téléphone dès qu'une demande tombe, la qualifie et réserve la visite technique, rédige une fourchette d'économies honnête avec la prime affichée, prend l'acompte et facture les situations, tient la conformité et les preuves de raccordement, relance sur les semaines de comparaison, et transforme chaque pose en une batterie, une borne de recharge et des années de monitoring — tout en un, à l'œuvre dans votre entreprise solaire cette semaine — c'est ce que nous construisons. Ça s'appelle

- ✓ 14 jours d'essai gratuit. Annulez quand vous voulez. Sans contrat fixe, sans piège.
- ✓ Rien d'important — un devis, une facture, un message client — ne part jamais sans que vous l'ayez vu d'abord.
- ✓ Ça vit dans Microsoft Teams et les outils que vous utilisez déjà.

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

Note honnête : ceci ne réparera pas une entreprise cassée, et ne promettra pas une économie fixe à un foyer, ne garantira pas ce qu'une toiture produira, ni ne fera disparaître vos factures — ça reste vous, votre visite et votre qualification. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratuitement, à la nuit tombée.