

THE EVERYTHING · GUIDES DE TERRAIN POUR LES ARTISANS

Le Guide **IA** du Tailleur de Pierre

Comment mener une entreprise de taille de pierre à l'ère
de l'IA — et décrocher les chantiers que les gros ateliers
croient déjà gagnés.

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

THE EVERYTHING

À lire d'abord

Il y a dix ans, tenir une vraie entreprise de taille de pierre voulait dire embaucher quelqu'un au bureau, payer un comptable, et quand même faire le métré d'un plan de travail à la table de la cuisine une fois les enfants couchés.

Aujourd'hui, une équipe de deux bien équipée décroche plus de chantiers, chiffre plus vite et se fait payer plus tôt qu'un atelier trois fois plus gros à l'autre bout du département — et ne passe plus une seule soirée sur la paperasse.

Ce n'est pas un meilleur tailleur de pierre que vous. Il ne lit pas mieux le lit de la pierre, ne coupe pas un onglet plus net, et il n'a rien d'un informaticien — l'un des meilleurs qu'on ait vus chiffrerait encore du parement sur un bout de papier au dépôt il y a deux ans. Il a compris une chose avant tout le monde : **la moitié barbante du métier — les appels, les devis, les notes de prise de cotes, les acomptes, les factures, les relances, le classement — peut désormais se faire toute seule**. Alors il a mis son énergie là où est l'argent : sur la pierre, 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 tailleurs de pierre 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 un chantier, ne décide comment une dalle ou un parement se fixe, ni ne tranche sur la poussière de silice et la façon dont on travaille en sécurité dans votre atelier. L'IA porte l'*administratif*. La pierre — le choix, la taille, la pose, la sécurité du travail et des hommes, ainsi que la qualification et la garantie décennale sous lesquelles c'est fait — reste la vôtre, du début à la fin.

Au sommaire

01 Le nouveau terrain de jeu

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

02 Penser IA d'abord

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

03 Ne plus jamais rater un chantier

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

04 Chiffrer pendant que vous êtes encore au dépôt

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

05 L'acompte — et le solde — sans la relance gênante

L'argent du matériau avant de tailler, et le solde en 7 jours, pas en 47.

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 planté dans une cuisine à moitié démolie ne peut pas savoir si vous êtes un bon tailleur de pierre. Pas debout là. Il vous juge sur ce qu'il voit — et c'est là que la plupart des ateliers perdent en silence des chantiers qu'ils auraient gagnés les doigts dans le nez.

La pierre, ce n'est pas un dépannage. Personne n'appelle un tailleur de pierre sur un coup de tête. Quand le téléphone sonne, le client regarde des photos depuis six mois, il a un budget en tête, et il s'apprête à mettre une vraie somme dans quelque chose de définitif. Alors il n'appelle pas un tailleur de pierre. Il en appelle trois, et le chantier va à celui qui réussit trois choses en premier :

1

Avez-vous décroché — ou rappelé aussitôt ?

Le mur en pierre va au premier qui répond, pas au meilleur. Ça bascule sur la messagerie et une demande à cinq chiffres est partie avant que vous ayez vu les plans.

2

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

Un devis propre et détaillé — la pierre nommée, la finition nommée, la perte expliquée — sous vingt-quatre heures bat un chiffre au dos d'une carte la semaine suivante. À chaque fois.

3

Aviez-vous l'air de connaître le matériau ?

Voilà la seule qui n'appartient qu'à vous. Le client qui n'a jamais acheté de pierre a peur de se tromper. Le tailleur de pierre qui explique pourquoi le veinage ne collera pas à l'échantillon du showroom, et pourquoi c'est justement ça l'intérêt, a déjà gagné le chantier.

Vous remarquez qu'une seule des trois parle de pierre ? Les deux autres 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 à la débiteuse.

Et voilà ce que personne ne vous dit : l'autre côté de la table tourne déjà à l'IA. L'architecte qui prescrit votre parement rédige le descriptif avec. Le cuisiniste pour qui vous sous-traitez chiffre tout un immeuble de plans de travail en quelques minutes. Le conducteur de travaux passe chaque ligne de votre avenant au crible de son budget dès qu'il la reçoit. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans la pierre — 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 gros ateliers doivent monter des comités, des déploiements, des formations. Vous, vous décidez un mardi et vous tournez le vendredi. Le terrain vient de basculer : le tailleur de pierre petit, rapide et bien organisé peut désormais paraître et produire comme le gros atelier — sans les frais du gros atelier.

« 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 patron 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 tailleurs de pierre sont déjà bons à ça, parce que la moitié du métier consiste à expliquer la pierre à des gens qui n'y connaissent rien.

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 ateliers trois fois plus gros que vous sont lents parce qu'ils sont gros. 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 compte les tranches et tape le devis. Quelqu'un relance l'acompte. Quelqu'un classe les données de lot du fournisseur et le bon d'hydrofuge. 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 maintenant à votre entreprise comme à un bon chef d'équipe : 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 la cour du négoce — « *Je suis au dépôt, je prends deux tranches de Carrare pour la cuisine Bernard plus une cartouche de colle assortie* » — 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 à l'architecte est écrite avant que vous ouvriez le mail. L'appel est décroché avant que vous ayez quitté la débiteuse. 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 tailleur de pierre lui dit qu'un devis standard de plan de travail comprend la prise de cotes, un chant à onglet de 20 mm, la découpe d'évier et le premier hydrofuge — elle répond : « *Je m'en souviendrai désormais.* » Et elle s'en souvient. Dites-lui qu'un cuisiniste précis est toujours chiffré en fourniture et pose, jamais en fourniture seule, et elle ne se trompera plus jamais. Chaque correction se cumule. Six mois plus tard, elle chiffre comme vous, écrit comme vous et connaît vos règles — parce que vous les lui avez apprises, une fois.

L'exercice de 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
Un particulier appelle pour chiffrer un mur en pierre	Messagerie. Chantier perdu au profit de celui qui a décroché.	Décroché, capté, visite calée — devis rédigé avant le petit-déjeuner.
Une tranche arrive avec un défaut en plein milieu	Vous l'encaissez, ou vous discutez trois semaines plus tard sans trace.	Photographiée face au chantier le jour de la livraison, le négoce relancé automatiquement — vous n'entendez parler de rien s'il règle ça.
Le nouveau tarif du négoce arrive	Enterré sous 200 mails. Anciens prix sur votre prochain devis.	Extrait, appliqué à vos prix — une ligne : « la tranche en céramique augmente sur neuf postes. »
La pose se termine	Facture « ce soir ». Avis jamais demandé. Entretien jamais envoyé.	Facture envoyée depuis le trottoir. Consignes d'hydrofuge et d'entretien envoyées. Avis demandé pendant que le client est ravi.

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 tailleurs de pierre sont catastrophiques là-dessus, et vous le savez. Vous êtes à la débiteur, l'eau gicle partout, ou vous portez à deux avec une pince un plan de travail d'îlot à travers une porte, aucune main de libre. Le téléphone est dans la camionnette. Il sonne dans le vide. Cet appelant — un architecte avec un descriptif de parement, un particulier en pleine rénovation, un conducteur de travaux avec huit appartements de plans de travail — appelle le tailleur de pierre suivant sur sa liste. Envolé.

6 chantiers

par an, invisibles

Disons que vous loupez quatre appels par semaine (les tailleurs de pierre débordés en loupent plus). La plupart, c'est le négoce, le sous-traitant, un conducteur de travaux qui court après une date de prise de cotes. Mais disons qu'une fois tous les quinze jours, c'est une vraie demande — un lot de plans de travail, un mur en pierre, un dallage. Ça fait vingt-six par an. La pierre, ça se met en concurrence, alors disons que vous en transformez une sur quatre : ça fait environ six chantiers par an qui filent droit chez celui qui a décroché ensuite. Aux prix de la pierre, la marge d'*un seul* écrase largement ce que tout ça coûte. Vous ne le sentez jamais, parce que vous n'avez jamais su que le téléphone avait sonné. (À titre indicatif — mais faites vos propres calculs, ça pique.)

Et le pire : sur un achat réfléchi comme la pierre, le client qui vous appelle ne laisse pas de message. Il a une liste. Il appelle le nom suivant. **La messagerie, c'est là où les chantiers vont mourir.** L'ancienne solution, c'était « décrocher plus ». La solution IA d'abord est plus large — parce qu'un appel, c'est deux problèmes, et la plupart des tailleurs de pierre ne pensent qu'au premier.

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

Vous prenez des cotes, vous êtes à la scie, vous êtes sur une nacelle à poser du parement, ou vous roulez avec deux tranches sur le chevalet. Une standardiste IA décroche au nom de votre entreprise, 24 h/24, sonne normale au téléphone, prend les éléments — *quoi* (plans de travail, parement, dallage, une restauration, un monument funéraire), *où, quelle taille*, et si la pierre est déjà choisie —, cale la visite dans votre agenda, et vous envoie un résumé par SMS avant que vous ayez coupé l'eau. Elle ne fait pas de pause, ne tombe pas malade, et coûte une fraction d'une personne.

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 mur d'ici 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. Et sur la pierre, l'oubli coûte cher, parce que cet appelant pense à ce chantier depuis six mois et se souviendra toujours que vous avez disparu. C'est là que l'IA d'abord change ce qu'est un téléphone :

- **Chaque appel est capté.** Enregistré, retranscrit, classé au chantier. Trois mois plus tard, quand le client dit « mais vous ne m'avez jamais dit que le veinage ne collerait pas à l'échantillon », vous pouvez vérifier ce qui a vraiment été dit — et sur la pierre naturelle, cette conversation, c'est tout l'enjeu.
- **Les promesses en ressortent toutes seules.** « Prix pour jeudi. » « Appeler le négoce pour le lot d'éclaté. » « Lui envoyer la fiche d'entretien. » Extraites de la conversation — vous ne notez rien, vous aviez les mains mouillées.
- **Les promesses vous relancent.** Jeudi matin : « Vous avez dit à l'architecte qu'elle aurait le prix du parement 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 le chantier, l'adresse, l'étendue — le devis n'est pas un pense-bête sur une liste, c'est un brouillon qui attend quand vous vous garez.

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 samedi.
- ✓ Une retranscription cherchable de chaque appel — « on avait dit quoi sur le profil du chant ? »
- ✓ 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, quelle pierre, « 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, promesses relancées, devis rédigé depuis l'appel. Dans tous les cas : ne laissez jamais tomber un appel — ni une promesse.

04

CHAPITRE QUATRE

Chiffrer pendant que vous êtes encore au dépôt

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

Voilà ce qui se passe vraiment. Vous prenez les cotes de la cuisine, vous dites « je vous envoie ça ce soir » — puis vous rentrez lessivé, il faut nourrir les enfants, et le calepinage et le métré se font à 21 h 30. Ou demain. Ou jeudi. Pendant ce temps le client a eu deux autres devis dans la semaine où il vous a vu, et il compare trois chiffres qu'il ne comprend pas.

La vitesse

emporte les devis

Pas le prix. La vitesse — et la clarté. Le tailleur de pierre dont le devis arrive pendant que l'échantillon est encore sur le plan de travail l'emporte étonnamment souvent, même plus cher. Un devis rapide et pro signale la seule chose que veut un client qui met une vraie somme dans du définitif : ce gars-là est carré.

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

- **Vous parlez, elle construit.** Parcourez le chantier, dictez ce que vous voyez — « cuisine en composite 20 mm, 4,20 linéaires sur le plan plus un îlot de 2,40 sur 1, chant à onglet de 40 sur les deux, découpe d'évier sous plan, un retour en cascade, plus 6 mètres carrés de parement éclaté sur le mur des plaques » — et elle en fait un devis chiffré, détaillé et pro sur votre modèle.
- **Elle chiffre à partir de VOTRE historique.** Donnez-lui vos anciens devis et elle apprend vos prix, vos marges, vos tarifs au mètre carré et au mètre linéaire, et votre taux de perte. Des prix différents pour un cuisiniste 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, si la prise de cotes est incluse ou en plus, si le premier hydrofuge est dans le prix. Apprenez-lui comme à un apprenti ; contrairement à un apprenti, elle n'oublie jamais.
- **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 pas la deuxième tranche qu'il vous faut juste pour que le veinage se poursuive, ni la grue, ni l'évacuation des chutes. C'est tout l'intérêt.
- **Elle écrit la pédagogie à votre place.** C'est ce qui vaut le plus cher sur la pierre. Le paragraphe qui explique que la pierre naturelle varie d'un lot à l'autre, que la tranche est un matériau naturel et pas un échantillon imprimé, qu'un joint doit bien tomber quelque part — rédigé dans chaque devis, dans vos mots, à chaque fois. C'est ce paragraphe qui évite la dispute à la pose et qui fait que le client vous fait plus confiance qu'au moins cher.

2–3 jours

→ une demi-journée

Un patron 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.

Puis le truc que tout le monde saute — **la relance**. La pierre est un achat à longue réflexion ; le client ne vous ignore pas, il décide. Un message, quatre jours plus tard : « *Je vérifie juste que vous avez bien eu le prix des plans de travail — je vous explique volontiers pourquoi j'ai prévu une deuxième tranche pour que le veinage se poursuive.* » Ce seul message gagne plus de chantiers que n'importe quelle baisse de prix, parce que la plupart des concurrents ne l'envoient jamais, et parce que c'est une occasion de plus d'être celui qui explique le matériau. Avec l'IA d'abord, la relance n'est pas une habitude à prendre. C'est une chose qui arrive, tout simplement — au jour quatre, et encore trois semaines après, quand le client hésite toujours.

LE SUJET, CE N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : le jour même, pro, chiffré sur vos propres chiffres, la pierre expliquée, relancé. Un tailleur de pierre avec un carnet qui tient ce standard bat un tailleur de pierre avec une appli qui ne le tient pas. L'IA rend juste le standard sans effort.

05

CHAPITRE CINQ

L'acompte — et le solde — sans la relance gênante

La pierre a une trésorerie que peu de métiers connaissent : de l'argent réel sort — des tranches, parfois pour des milliers d'euros — avant la moindre coupe. Ce qui fait de l'acompte le message le plus important que vous enverrez jamais.

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 oublie, et vous êtes mal à l'aise de relancer. Alors l'argent dort pendant que vous avez financé un dépôt de tranches pour la cuisine d'un autre 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

Acompte avant de commander la pierre — sans exception, sans gêne

La demande d'acompte part avec l'acceptation, automatiquement, formulée comme votre façon de travailler, pas comme une faveur. Vous n'êtes pas difficile ; vous achetez leur tranche. Rien n'est commandé avant qu'il soit là — suivi, pour ne jamais tailler dans un matériau qu'on ne vous a pas payé.

2

Facturez le solde à la seconde où c'est posé

Chaque jour d'attente est un jour de plus avant paiement. IA d'abord, c'est une phrase depuis la camionnette : « facture le solde sur la cuisine Martin. » Les postes viennent du devis, l'acompte déjà déduit, vos conditions, son mail. Sur un gros parement, elle rédige plutôt la situation de travaux de l'étape atteinte — vous facturez au fil de l'eau, pas à la fin.

3

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.

4

Automatisez les rappels polis, n'escaladez qu'en dernier recours

Un rappel aimable à J+3, J+7 et J+14 — automatique, vous ne l'envoyez jamais. La plupart paient au premier ou au deuxième. Un rare traînard reçoit un mot plus ferme, toujours pro. Vous restez le gentil.

Et parce que l'argent, c'est l'argent : c'est le seul endroit où vous tenez l'IA en laisse courte. Elle rédige, vous validez, à chaque fois — jusqu'à ce que vous l'ayez vue avoir raison pendant un mois¹² 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, réservations de tranches, mises à jour de tarifs, le conducteur de travaux qui court après un avenant, le descriptif de l'architecte et la finition prescrite pour le prochain chantier — tout mélangé à la pub, tout qui arrive pendant que vous avez les bras dans une taille. 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 l'avenant que le conducteur de travaux doit signer avant la pose des plans vendredi. » Les curieux sont filtrés avant de vous coûter une pensée.
- **Pré-rédigée.** Les réponses courantes — « oui, on fait du parement et du dallage », « on est complets pour six semaines », « voici un ordre de prix », « voici la fiche d'entretien et d'hydrofuge » — 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. » Sur la pierre ce n'est pas rien : commandez le mauvais lot, la mauvaise finition, ou une tranche là où le calepinage en demandait deux, et ce sont quatre chiffres qui dorment au dépôt et que personne ne reprend. 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 que la demande d'un architecte ne meure plus jamais sous une pile de relevés du négoce.

07

CHAPITRE SEPT

Votre chef de bureau numérique

Toute entreprise de pierre 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 un artisan, la personne de l'administratif est partie une semaine en congé. Le patron : « Elle n'a pas été au bureau de la semaine, et ça nous a aidés à faire son travail — et on a 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 : qui prend des cotes, ce qui se taille, ce qui se pose, la tranche est-elle réservée au dépôt, le deuxième homme est-il calé pour l'îlot, le cuisiniste a-t-il confirmé les caissons posés et de niveau, où sont les photos de l'ancienne pierre. Pas besoin d'embaucher cette personne. Vous avez besoin du système qu'elle ferait tourner.

Le point du matin

Avant de tourner la clé : les chantiers du jour dans l'ordre, qui relancer pour un acompte, quelles tranches sont arrivées et lesquelles non, qui prend des cotes et qui pose, et la seule chose qui vous mordra si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et votre équipe le sait aussi.

Des dossiers de chantier qui se montent seuls

Chaque photo, devis, note de cotes, photo de tranche et note de chantier s'accroche au bon dossier — quand le client appelle huit mois plus tard pour un éclat sur le même plan, tout l'historique est là, lot compris, au lieu d'être éparpillé entre la pellicule et trois fils de SMS. Sur une restauration, ce dossier est le chantier : les photos d'avant, le mortier accordé, la pierre trouvée.

La paperasse sans l'angoisse

La paperasse qui vient avec le métier — les données de lot et de produit du fournisseur, les fiches de données de sécurité, les relevés d'empoussièrement et de suivi que votre atelier doit tenir, le bon d'hydrofuge, le détail de fixation du bureau d'études, l'enregistrement de la garantie — 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 façon dont le travail et l'atelier sont menés — juste empêchée de disparaître.

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

08

CHAPITRE HUIT

Paraître deux fois plus gros que vous ne l'êtes

Un secret sur lequel comptent les gros ateliers : « avoir l'air pro », c'est surtout de la présentation — et la présentation ne coûte presque plus rien.

Un atelier de deux et une usine de cinquante peuvent envoyer le même devis impeccable, à leur image. 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 un achat réfléchi, la première présentation, c'est là que l'objection prix se gagne ou se perd, parce que le client achète de la certitude autant que de la pierre.

La roue des recommandations — exprès, pas par hasard

- F** **Fidéliser** — rendre tout le chantier simple et clair, pour qu'on vous reprenne sans hésiter. Le mail d'entretien un mois plus tard — comment nettoyer, quand refaire l'hydrofuge — ne coûte rien et se retient des années.
- A** **Avis** — demander l'avis Google au moment où le client est le plus content, juste après la pose de la crédence, quand la cuisine est enfin finie, automatiquement, avec le lien. Les avis vous gagnent les dix prochains chantiers pendant que vous dormez.
- R** **Recommander** — les clients contents recommandent si on leur facilite la tâche et qu'on le leur rappelle. Et dans la pierre, les recommandations qui valent le plus ne viennent pas des particuliers — mais de l'architecte, du conducteur de travaux et du cuisiniste, qui savent maintenant que vous venez et que vous expliquez bien.
- R** **Revendre** — le dallage évoqué pour l'été prochain ; l'âtre ; le plan de vasque de la salle de bains — 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 de belles photos avant-après avec chaque facture. La pierre photographie mieux que tout le reste du bâtiment — une veine accordée, une façade nettoyée, un mur en lumière rasante. Servez-vous-en. 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 tailleurs de pierre 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.

1

Semaine 1 — Boucher la plus grosse fuite : le téléphone

Chaque appel décroché, chaque appel capté, les promesses extraites automatiquement. Aux prix de la pierre, une seule demande sauvée paie tout l'exercice plusieurs fois — et c'est celle que vous sentirez en premier.

2

Semaine 2 — Réparer le chiffage

L'IA rédige le métré depuis votre dictée et vos anciens prix, et écrit le paragraphe sur la variation de la pierre à chaque fois ; vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Devis le jour même, avec la relance. Regardez votre taux de transformation bouger.

3

Semaine 3 — Réparer l'acompte et le paiement

Acompte demandé à l'acceptation pour ne jamais financer les tranches sur votre carte, solde facturé à la pose, situations de travaux sur les gros chantiers, paiement facile, rappels automatiques — et vous validez tout ce qui touche à l'argent tant que la laisse n'est pas méritée.

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, entretien et avis envoyés 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 l'acompte. L'acompte devient la commande de tranche. La pose 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 débiteuse et une tranche à 3 000 € à un nouvel apprenti le premier jour. Ici c'est pareil :

1

Semaines 1–2 : elle demande pour tout

Chaque brouillon de mail, chaque devis, 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 commandes de matériau et les nouveaux clients 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 tailleurs de pierre avant le déclic

- **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune encaisse une victoire avant la suivante.
- **Greffer l'IA sur l'ancien processus.** Si vous tapez encore chaque mètre 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, comme à leur meilleur chef d'équipe.
- **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.
- **Attendre d'elle les décisions sur la pierre.** Elle ne vous dira pas si cette tranche tiendra sur un retour en cascade, comment fixer un parement lourd sur un mur, ni comment votre atelier gère la poussière et protège les hommes. Et elle ne doit pas. C'est pour ça que vous êtes formé, qualifié et assuré — elle dégage juste le bureau pour que vous ayez la tête à le faire bien.



AVANT DE LE REPOSER

L'audit des fuites en 2 minutes

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

- ☐ Je rate régulièrement des appels à la scie ou sur le chantier — et je ne sais pas combien de chantiers ça m'a coûté.
- ☐ 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 ».
- ☐ Mes devis n'expliquent pas, par écrit, que la pierre naturelle varie d'un lot à l'autre.
- ☐ Je ne relance pas toujours après un devis — alors que le client met des semaines à décider.
- ☐ J'ai commencé à tailler ou commandé des tranches avant que l'acompte soit arrivé.
- ☐ J'ai envoyé un « je reviens vers vous pour la facture » gênant dans le dernier mois.
- ☐ Ma boîte mail me stresse, et l'important se retrouve enterré.
- ☐ Si un client appelait pour un plan de travail de l'an dernier, il me faudrait un moment pour retrouver le lot et les détails.
- ☐ Mes bons du négoce, fiches de sécurité et relevés d'empoussièrement vivent dans une boîte à gants, un vide-poches de camionnette 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, capte chaque promesse, monte vos devis, réclame vos acomptes, relance vos factures et tient votre administratif, le tout d'un bloc, au travail dans votre entreprise de pierre 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 prendra pas les décisions sur la pierre, ne tranchera pas sur la façon dont l'ouvrage se fixe, ni ne validera la manière dont votre atelier maîtrise la poussière et protège les hommes — ça reste vous, votre qualification et votre formation. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratuitement à la nuit tombée.