

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Le Guide de l'Étancheur augmenté par l'IA

Comment mener une entreprise d'étanchéité à l'ère de l'IA

— **et devenez l'étancheur dont le travail ne fuit jamais.**

LE SYSTÈME COMPLET · SANS BLABLA · LIBRE À PARTAGER

THE EVERYTHING

À lire d'abord

Il y a dix ans, mener une vraie entreprise d'étanchéité, c'était quelqu'un au téléphone, un comptable, et malgré tout calculer les surfaces, les points singuliers et le temps de séchage sur un bout de papier dans la camionnette entre deux chantiers.

Aujourd'hui, un bon étancheur bien outillé répond à chaque appel du constructeur dès qu'il arrive, il est en place avant le carreleur, il traite tout pour que ça ne fuie jamais, et il transforme une salle de bains en une place sur chacun des chantiers de ce constructeur — pendant qu'une boîte plus grande à l'autre bout de la ville rappelle encore ses répondeurs. Et il ne passe pas une seule nuit sur la paperasse.

Il n'est pas plus malin que vous. Ce n'est pas un meilleur artisan. Et ce n'est surtout pas un as de l'informatique — l'un des meilleurs qu'on ait vus notait encore ses chantiers sur le couvercle d'un seau d'étanchéité 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 rappels de séchage, les procès-verbaux de réception avant carrelage, les factures — peut désormais se faire toute seule. Alors il a mis son énergie là où sont l'argent et la réputation : à genoux, à faire les points singuliers comme il faut, et à devenir l'étancheur dont un constructeur n'a jamais à craindre le retour.

Voici le guide de comment il fait. Pas de « 50 formules à copier ». Pas de baratin techno. Le vrai système — comment y penser, quoi mettre en place, dans quel ordre, et les erreurs qui font que de bons étancheurs abandonnent avant que ça prenne. Lisez-le de bout en bout et vous mènerez une entreprise d'étanchéité plus carrée et plus rentable qu'aujourd'hui, même sans dépenser un centime en logiciel.

UN MOT CLAIR SUR CE QUI RESTE À VOUS

Rien ici ne décide comment une membrane se pose, ne traite un angle, ni ne remplace votre jugement sur le fait qu'une surface soit prête et sèche — et ça ne remplace jamais votre œil, votre savoir-faire, ni les règles de l'art que vous suivez. Ça porte la paperasse. Qu'un support soit sain, que les pentes filent vers l'évacuation et que la membrane ait séché avant que quiconque carrèle est un jugement que vous rendez sur place, jamais un chiffre qu'un ordinateur invente ; comment les points singuliers et les couches se font pour garder l'eau dehors, c'est votre métier ; et être droit avec un constructeur sur ce que le chantier exige vraiment — et refuser d'être bousculé — reste avec vous. Tout ça reste à vous, de bout en bout.

Ce qu'il y a dedans

01 Le nouveau terrain de jeu

Les 3 choses sur lesquelles un constructeur vous juge — et pourquoi répondre le premier gagne le chantier avant d'y être.

02 Pensez l'IA d'abord

Arrêtez de coller l'IA sur vos vieilles habitudes. Redessinez l'entreprise avec l'IA touchant tout en premier.

03 Ne perdez plus jamais un chantier

Répondez au constructeur le premier, réservez la visite, et devenez celui qu'il met sur chaque chantier.

04 Chiffrez droit — points singuliers compris

Le prix vu sur place, le traitement invisible facturé honnêtement, et pourquoi un prix ferme au téléphone est le signal d'alarme.

05 Soyez payé sans la relance gênante

L'acompte, les jalons et la conversation de l'avenant tenue avant les travaux, pas surgie après.

06 La boîte mail qui se gère seule

Triée, rédigée, et l'œil sur votre argent — même lue à voix haute au volant.

07 Votre chef de bureau numérique

Le brief du matin, les dossiers de chantier et les relevés de séchage et de réception avant carrelage qui se montent seuls.

08 Paraissez deux fois plus grand que vous n'êtes

Tout à votre marque, la preuve du sans-fuite, et la filière constructeurs comme roue de recommandation.

09 Le passage en 30 jours

Une semaine à la fois, la molette de confiance, et l'ordre des travaux — jamais un faux « offre valable aujourd'hui ».



L'audit des fuites en 2 minutes

Trouvez exactement où vous perdez des constructeurs — et quoi corriger en premier.

01

CHAPTER ONE

Le nouveau terrain de jeu

Un constructeur qui appelle à droite à gauche pour un étancheur ne voit pas vos étanchéités passées — elles sont toutes sous le carrelage. Il vous juge sur ce qu'il peut atteindre — et c'est là que la plupart des étancheurs perdent en silence les meilleurs constructeurs de l'année.

Votre client est en général un constructeur qui mène un chantier, ou un particulier qui rénove — et la seule chose qu'il redoute vraiment, c'est la fuite qu'il ne voit pas avant qu'elle ait ruiné l'ouvrage fini. Le chantier va à celui qui réussit trois choses le premier :

- 1 **Avez-vous décroché — et donné une orientation droite ?** Le premier étancheur qui répond et sonne comme une valeur sûre gagne la visite. Laissez sonner pendant que vous traitez une douche et ils appellent le suivant — et le mettent sur chaque chantier à votre place.
- 2 **Est-ce que ça va fuir ?** La vraie peur du constructeur, c'est le retour — une fuite derrière le carrelage fini, c'est arracher la salle de bains, et c'est son problème et celui de son client. Un étancheur qui traite bien bat un moins cher qui bâcle, à chaque fois.
- 3 **Allez-vous retarder le carreleur ?** L'étanchéité se pose avant le carreleur et doit sécher avant qu'on carrèle. Être là à l'heure, et refuser qu'on carrèle avant séchage, garde le planning du constructeur en marche et vous sur le chantier.

Vous voyez ce qu'aucune de ces choses n'est ? Le prix le plus bas. Les trois portent sur être joignable, soigneux et droit — exactement ce qu'il est facile de laisser tomber en fin de journée à genoux. Et l'autre camp tourne déjà sur l'IA. La question n'est pas de savoir si l'IA entre dans l'étanchéité — 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 grosses boîtes avancent avec des comités, des déploiements et des formations. Vous pouvez décider un mardi et répondre le premier dès le vendredi. Le terrain vient de se retourner : le petit étancheur soigneux peut désormais paraître et performer comme la marque nationale — sans les frais généraux, et sans qu'un constructeur tombe jamais sur un répondeur quand il a besoin de quelqu'un avant le carreleur.

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

Les artisans qui font ça le mieux non plus. L'un des plus rapides à s'y mettre qu'on ait vus est un patron 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 message ou laisser un vocal, vous pouvez mener tout ce qu'il y a dans ce guide. Savoir dire ce que vous voulez est la nouvelle exigence — et les étancheurs, qui guident chaque jour un constructeur à travers surfaces, points singuliers et temps de séchage, sont déjà bons à ça.

200–800
€
+ par mois

Ce que facturent couramment les logiciels 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 utilisait à peine. Tout ce qu'il y a dans ce guide remplace cette dépense ou la fait gagner son salaire.

Les boîtes trois fois votre taille sont lentes parce qu'elles sont grosses. C'est votre ouverture. Ce guide parle de la franchir.

02

CHAPTER TWO

Pensez l'IA d'abord

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

Chaque processus de votre entreprise reposait sur une idée : qu'un humain doit faire chaque étape. Quelqu'un répond à l'appel du constructeur. Quelqu'un calcule les surfaces, les points singuliers et les couches. Quelqu'un suit les temps de séchage, les réceptions avant carrelage, les commandes de matériau. Toute votre journée est bâtie sur cette idée — et cette idée vient de mourir.

N'automatisez pas votre vieux processus. Redessinez-le — avec l'IA touchant tout en premier, et vous en supervision. Trois bascules mentales :

Bascule un — délégez des résultats, pas des étapes

Arrêtez de penser « 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 recommande son matériau avec un message depuis le comptoir du fournisseur — « je prends l'étanchéité et le primaire pour le chantier Nguyen » — et la commande, la dépense et la compta se rangent toutes seules.

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

L'IA fait le premier passage de tout, et vous validez, ajustez ou tranchez. Le devis est rédigé avant que vous vous asseyiez. Un client l'a décrit ainsi : « **Neuf fois sur dix c'est parfait. Vous faites juste — ouais, envoie.** » Votre travail se réduit à dix secondes de jugement, pas quarante minutes de saisie.

Bascule trois — les corrections sont des investissements

Avec un logiciel normal, vous corrigez la même erreur à l'infini. Avec l'IA, vous la corrigez une fois. Dites-lui qu'un devis standard nomme toujours la préparation, le traitement des angles et pénétrations, les pentes et le temps de séchage — et que vous ne donnez jamais un chiffre ferme sur une surface non vue, ni ne laissez le carreleur commencer avant séchage — et elle répond : « **Je m'en souviendrai à partir de maintenant.** » Chaque correction se cumule. Six mois plus tard, elle chiffre comme vous, écrit comme vous et connaît vos règles — parce que vous le lui avez appris, une fois.

L'exercice de réinvention

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

INTERACTION	À L'ANCIENNE	L'IA D'ABORD
Un constructeur appelle pendant que vous traitez une douche	Répondeur. Il appelle l'étancheur suivant.	Pris et qualifié, visite réservée — un chiffre droit rédigé pour le matin.
Le carreleur veut commencer avant séchage	Vous cédez pour la paix, et risquez la fuite.	Le temps de séchage est au dossier et le constructeur a la date à laquelle carreler est sûr.
Une mise à jour de tarifs fournisseur arrive	Enterrée sous 200 mails. Vieux prix sur votre prochain devis.	Extraite, appliquée à vos prix — « étanchéité en hausse sur deux lignes ».
Un chantier est fini	Photos sur le téléphone, réception jamais envoyée.	Dossier de réception avant carrelage + photos envoyés, le chantier suivant relancé auprès du constructeur.

Chaque chapitre à partir d'ici n'est que cet exercice appliqué à une partie de votre entreprise.

03

CHAPTER THREE

Ne perdez plus jamais un chantier

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

Le contact pour une étanchéité est périssable en douce : un constructeur a besoin de quelqu'un avant le carreleur, en appelle deux, et réserve celui qui répond le premier et sonne comme s'il n'allait pas bâcler l'angle — le lent n'en entend plus parler. L'appel vibre à 16 h pendant que vous êtes à genoux à traiter un angle. Il sonne dans le vide. Ce constructeur appelle l'étancheur suivant, le réserve, et maintenant c'est lui sur chaque chantier de ce constructeur. Perdu — et pas seulement cette salle de bains, peut-être chaque chantier que ce constructeur a pour des années.

Le premier en place

gagne le constructeur

Un constructeur a besoin d'un étancheur avant le carreleur et appelle celui qui décroche et sonne sûr. Un appel manqué n'est pas une vente reportée — c'est le chantier, et souvent une place sur chaque chantier derrière, remis à celui qui a décroché. Et répondre en retard fait chuter votre référencement, donc ça vous coûte aussi le suivant.

Le répondeur, c'est là que meurent les meilleures relations de l'année. La solution l'IA d'abord est plus grande — parce qu'une demande, c'est en réalité deux problèmes.

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

Une standardiste IA répond au nom de votre entreprise, 24h/24, à l'air calme et professionnelle au téléphone, et capture chaque détail — les surfaces, combien de pièces humides, si c'est en intérieur ou un balcon/une terrasse, le support, et pour quand c'est attendu avant le carreleur — pendant que vous êtes à genoux ou endormi. Et elle fait ce qui gagne le chantier : elle répond le premier, à chaque fois, pour que vous soyez l'étancheur qui réserve la visite pendant que les autres sont encore sur répondeur.

Problème deux — le constructeur que personne n'a gardé

Une affaire d'étanchéité ne se gagne pas sur une salle de bains — elle se gagne en devenant l'étancheur qu'un constructeur met sur chaque chantier. La plupart des étancheurs font un chantier et n'y repensent jamais. Celui qui répond le premier, traite tout pour que ça ne fuie jamais, et ne retarde jamais le carreleur est celui que ce constructeur rappelle pour le chantier suivant, et celui d'après, et qu'il passe à chaque autre constructeur et carreleur avec qui il travaille.

- ✓ Chaque demande prise au nom de votre entreprise — y compris à 18 h, y compris le dimanche, y compris la semaine où tous les constructeurs de la ville ont besoin d'un étancheur avant leur carreleur.
- ✓ Un registre consultable de chaque chantier — « qu'a-t-on traité et chiffré à la salle de bains Rossi, et quand ça a séché ? »
- ✓ Des relances qui vous gardent devant les constructeurs qui comptent — pour qu'au chantier suivant, vous soyez celui qu'ils appellent, pas un numéro qu'ils ont perdu.
- ✓ Les détails du chantier tirés de la demande — les surfaces, le support, le timing avant le carreleur — passent direct dans le dossier, pas tapés trois fois.

Le téléphone cesse d'être ce qui vous coûte les meilleurs constructeurs et devient ce qui réserve la visite — et vous garde l'étancheur qu'ils mettent sur chaque chantier.

04

CHAPTER FOUR

Chiffrez droit — points singuliers compris

L'étanchéité a une forme de chiffrage que la plupart des métiers sous-estiment : la valeur n'est pas la membrane qu'on voit se poser — c'est le traitement invisible en dessous qui décide si ça fuit. Et rien de ça ne se juge au téléphone.

Les points singuliers, pas que les couches

et le séchage est le révélateur

Un chantier d'étanchéité est un périmètre, pas un tarif à la surface : préparer et primariser le support, traiter chaque angle et pénétration (l'évacuation, la bonde, le passage), régler et vérifier les pentes pour que l'eau atteigne l'évacuation, le bon nombre de couches, et le séchage complet avant que quiconque carrèle. Le cow-boy saute le traitement et le séchage pour être rapide et pas cher, le carrelage passe dessus, et la défaillance est invisible jusqu'à la tache au plafond et la salle de bains démolie. Traitez comme il faut, réglez les pentes, laissez sécher, et chiffrez ça droit — et vous êtes l'étancheur dont un constructeur ne s'inquiète jamais.

Voici la vérité honnête de ce métier : **un prix ferme au téléphone, sans avoir vu, est le signal d'alarme — pas la garantie.** Personne ne peut chiffrer correctement une étanchéité sans voir la surface, le support, les pentes et les pénétrations. Le geste honnête : donner un ordre de grandeur, puis voir le chantier — vérifier support, pentes, combien de pièces humides et de pénétrations — avant d'engager un chiffre ferme.

Le chiffrage l'IA d'abord rend ça facile : l'IA *qualifie* le chantier avant que vous ne rouliez. Voici à quoi ça ressemble dans une vraie entreprise d'étanchéité aujourd'hui.

- ✓ **Elle pose les bonnes questions d'abord.** À partir de la demande, l'IA passe en revue ce qui fixe vraiment le prix — combien de pièces humides, intérieur ou balcon/terrasse, le support, si les pentes sont à créer, et pour quand c'est attendu avant le carreleur — pour que vous réserviez la visite avec les bonnes infos en main.
- ✓ **Elle chiffre à partir de VOTRE structure.** Donnez-lui vos anciens chantiers et elle apprend vos prix et votre temps de traitement — et rédige un chiffre droit avec la préparation, le traitement et le séchage nommés, pas un tarif à la surface plat qui les cache.
- ✓ **Elle rattrape ce qu'un devis fatigué laisse tomber.** Elle n'oublie pas le traitement des pénétrations, les pentes, les couches, ni que le carreleur ne peut pas commencer avant séchage.

Le détail invisible

le raccourci qui fuit

Voici le tueur de confiance de ce métier : l'acheteur ne peut littéralement pas voir le travail — une fois carrelé, un chantier bâclé et un parfait sont identiques, jusqu'à ce que l'un fuie. Le cow-boy saute le traitement des angles et pénétrations, ne crée pas les pentes, laisse le carreleur commencer avant séchage — prend le prix bas — et il est loin quand la fuite apparaît derrière le mur fini et que toute la salle de bains doit sortir. L'étancheur honnête le dit clairement en amont : les angles, les pénétrations, les pentes vers l'évacuation et le séchage sont exactement ce qui arrête la fuite, et les sauter, c'est pourquoi les chantiers pas chers lâchent. Refuser d'être bousculé, ce n'est pas faire des difficultés. C'est toute la raison pour laquelle un constructeur devrait vous choisir.

La visite n'est pas un frein — c'est la vente

Pour toute surface, le geste est de donner un ordre de grandeur, réserver la visite et vérifier support et pentes avant d'engager le chiffre. Bien présenté, ce n'est pas un délai — ça dit à un constructeur que vous n'allez pas sous-chiffrer son chantier puis rogner sur le traitement pour que ça passe. « Je vous donne un ordre de grandeur maintenant, et un prix ferme une fois la surface et les pentes vues, pour que la membrane que je pose ne vous revienne jamais dessus » transforme votre soin en la raison pour laquelle ils vous ont choisi.

Puis ce que tout le monde saute — rester devant le constructeur. Un message après un chantier : « Tout est traité, sec et prêt pour votre carreleur — le dossier de réception est chez vous. C'est quoi le prochain ? » Cette seule habitude gagne plus de places-sur-chaque-chantier que baisser votre tarif ne le fera jamais. L'IA d'abord, cette relance n'est pas une chose dont vous vous souvenez. C'est une chose qui arrive, tout simplement.

L'IMPORTANT N'EST PAS LE LOGICIEL

C'est le standard : voir la surface, traiter chaque angle et pénétration, régler les pentes, laisser sécher, et être l'étancheur dont le travail ne fuit jamais. Un étancheur avec un carnet qui tient ce standard bat un étancheur avec une appli qui ne le tient pas. L'IA rend juste le standard sans effort.

05

CHAPTER FIVE

Soyez payé sans la relance gênante

Vous avez gagné le chantier. Maintenant il faut l'argent — et en étanchéité vous êtes souvent un corps de métier parmi d'autres sur le chantier d'un constructeur, en attente de situations, avec l'avenant occasionnel quand le support s'avère plus lourd.

Facturer à temps

sans avenant surprise

La chose la plus rassurante que vous puissiez faire pour un constructeur, c'est d'être droit et régulier sur l'argent : un prix clair pour le périmètre, une situation quand l'étanchéité est en place et sèche, et tout avenant — un support qui demande plus de préparation, des pentes à refaire — tenu comme une *conversation avant les travaux*, pas surgi après. Un « extra » surprise sur la facture est exactement ce qui transforme un constructeur fidèle en client unique. Une facturation régulière et prévisible n'est pas seulement juste — c'est votre raison la plus forte d'être gardé sur chaque chantier.

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

- 1 **Chiffrez le périmètre clairement.** Un devis clair et détaillé quand le chantier est réservé et vu bat un chiffre vague — et c'est ce qu'un constructeur attend pour vous mettre à son planning.
- 2 **Facturez dès que c'est sec et réceptionné.** Une situation avec le dossier de réception le jour du séchage bat « je facture plus tard » — et elle est liée à un jalon que le constructeur voit.
- 3 **Signalez l'avenant avant qu'il morde.** Si le support demande plus de préparation ou si les pentes sont à refaire, le constructeur entend ce que ça coûte et pourquoi *avant* que le travail avance. Une conversation, pas une embuscade à la facture.
- 4 **Ne montez le ton que s'il le faut.** La plupart paient à la relance un ou deux. Vous restez le gentil tout du long.

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

06

CHAPTER SIX

La boîte mail qui se gère seule

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

Relevés fournisseurs, un constructeur qui confirme une date de démarrage, un carreleur qui demande quand il peut carreler, des fiches produit, une photo d'un support à regarder, une notification d'avis, un ancien constructeur avec le chantier suivant — le tout mêlé de pub, le tout arrivant pendant que vous êtes à genoux avec le rouleau à la main. Un patron a commencé avec un retard de 24 000 mails : « Je lisais un mail, il se perdait. Je n'arrivais même plus à le retrouver. »

L'IA d'abord, la boîte mail devient quelque chose de déjà traité quand vous la regardez :

- ✓ **Triée.** Les trois mails qui comptent aujourd'hui remontent en haut, marqués du pourquoi — « celui-ci, c'est le carreleur de la salle de bains Rossi qui veut savoir quand il peut commencer ».
- ✓ **Rédigée.** Les réponses de routine — « oui, on traite toutes les pénétrations », « ce sera sec et prêt pour votre carreleur jeudi » — écrites et prêtes. Vous jetez un œil, ajustez, envoyez.
- ✓ **Répondue à la demande.** « On a chiffré la salle de bains Rossi à combien, et quand ça a séché ? » — et elle le trouve instantanément.

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 économisé des milliers en matériel mal commandé — elle m'a dit, attends, d'après tes anciens chantiers tu veux plutôt celui-là. » Un autre avait un fournisseur qui a facturé par erreur avec 50 % d'écart — signalé automatiquement avant paiement.

07

CHAPTER SEVEN

Votre chef de bureau numérique

Chaque entreprise d'étanchéité a un chef de bureau. En général c'est vous, à le faire mal à 22 h.

Une semaine

sans le bureau

La personne administrative d'une entreprise est partie une semaine en congé. Le patron : « On l'a pas eue au bureau pendant une semaine, et ça nous a aidés à faire son travail. » Ça a fini par être l'une de leurs meilleures semaines — pas survivre à la semaine, une des meilleures — parce que les relances et les rappels ne se sont pas arrêtés quand elle s'est arrêtée.

Le brief du matin

Avant de tourner la clé : les visites et chantiers du jour dans l'ordre, quel chantier est sec et prêt pour le carreleur, quel constructeur devrait recevoir une relance aujourd'hui, qui relancer pour une situation, et la seule chose — un temps de séchage, un support à révéfier — qui vous mordra si vous l'oubliez. Deux minutes avec un café — et votre chef d'équipe le sait aussi.

Des dossiers qui se montent tout seuls

Chaque photo, devis et chantier s'attache tout seul au bon chantier — pour que, quand le constructeur rappelle trois mois plus tard pour le suivant, tout l'historique soit là. Les surfaces, le support, le traitement, la date de séchage, la réception avant carrelage — tout au même endroit, et la preuve que c'était bien fait si une fuite est un jour imputée à la membrane.

La paperasse sans la peur

Le devis, le procès-verbal de réception avant carrelage, la note de séchage, les photos du traitement avant qu'il soit carrelé, la facture — rédigés, envoyés et gardés là où vous les trouvez. Jamais un substitut à votre œil ni à votre traitement — juste empêchés de disparaître, et là pour vous protéger si une fuite est un jour imputée à tort à votre membrane.

08

CHAPTER EIGHT

Paraissez deux fois plus grand que vous n'êtes

Voici un secret sur lequel les grosses boîtes comptent que vous ignorez : l'essentiel de « paraître professionnel » — et « paraître un étancheur qui ne laisse pas de fuite » — est de la présentation, et la présentation est désormais presque gratuite.

Un artisan seul et une boîte de cinquante peuvent envoyer le même devis impeccable et à leur marque — et montrer la même réponse rapide, les mêmes photos du traitement avant carrelage, les mêmes procès-verbaux de réception, et les mêmes vrais avis de constructeurs. Dans un métier où un constructeur vous confie la seule chose qui peut ruiner tout son chantier, le petit qui a l'air soigneux et organisé se voit accorder la confiance du grand — et se fait garder sur chaque chantier.

La roue des recommandations — exprès, pas par hasard

- 1 **Retenez** — répondez le premier, traitez bien, ne retardez jamais le carreleur, pour être l'étancheur que ce constructeur met sur le chantier suivant sans aller voir ailleurs.
- 2 **Avis** — demandez l'avis Google au moment où un constructeur est le plus content, le jour où vous livrez une surface sèche et prête à l'heure, automatiquement, avec le lien. Les avis et une réponse rapide font monter votre référencement — et un constructeur qui choisit un étancheur s'appuie sur les deux.
- 3 **Recommandez** — dans un métier défini par les défaillances, celui dont le travail ne fuit jamais devient le nom que constructeurs et carreleurs se passent. Le constructeur qui n'a jamais eu de retour de vous le dit au suivant et à chaque carreleur derrière qui vous travaillez.
- 4 **Revendez** — c'est tout le jeu. Un bon constructeur, ce n'est pas une salle de bains, c'est une place sur chaque chantier qu'il mène : le suivant, et celui d'après. Tout est dans le dossier. Une relance au bon moment transforme un chantier en des années de travail.

COMMENCEZ AUJOURD'HUI — MÊME SANS TECHNOLOGIE

Demandez un avis à chaque constructeur le jour où vous livrez une surface sèche à l'heure, et laissez toujours la porte ouverte — « mettez-moi sur le prochain, et envoyez-moi aux constructeurs et carreleurs avec qui vous travaillez ». Un constructeur qui vient de vous voir bien traiter et ne pas retarder son carreleur est le plus réceptif que vous le trouverez jamais.

09

CHAPTER NINE

Le passage en 30 jours

Tout ce qui précède marche. La raison pour laquelle la plupart des étancheurs n'y arrivent pas, c'est qu'ils essaient tout d'un coup, se noient en plein chantier et reviennent à l'ancienne méthode. Alors : une chose à la fois, sans arrêter de travailler.

- 1 Semaine 1 — Stoppez la plus grosse fuite : l'appel manqué.** Chaque demande prise et qualifiée, une orientation droite donnée, la visite réservée. Ça commence à rembourser tout l'exercice immédiatement.
- 2 Semaine 2 — Réparez le chiffrage.** L'IA qualifie le chantier et rédige un chiffre droit avec la préparation, le traitement et le séchage nommés à partir de votre structure ; vous corrigez — et chaque correction est une leçon qu'elle garde. Visite avant tout chiffre ferme, relance après chaque chantier.
- 3 Semaine 3 — Réparez le paiement.** Un prix clair au périmètre, une situation dès que c'est sec et réceptionné, les avenants signalés tôt, des rappels automatiques — avec vous qui validez tout ce qui touche à l'argent jusqu'à ce que ça mérite la laisse.
- 4 Semaine 4 — Passez le back-office.** Boîte mail triée et rédigée, brief du matin en route, dossiers et relevés de séchage/réception qui se montent seuls, avis demandés automatiquement, le chantier suivant relancé dans le réseau de constructeurs.

Pourquoi les quatre ? Parce qu'un seul processus ne paraît jamais grand-chose. Trois, c'est là que survient le moment « mais c'est dingue » — parce que c'est quand les pièces commencent à se parler. La demande devient la visite. La visite devient le chantier bien traité. Le chantier devient la réception sèche, la situation et le chantier suivant du même constructeur.

La molette de confiance — comment déléguer sans perdre le sommeil

Vous ne confiez pas un chantier entier à un nouveau le premier jour. Ici pareil :

- 1 **Semaines 1–2 : elle demande pour tout.** Chaque brouillon de mail, chaque devis — « voilà ce que j'enverrais, OK ? » Vous validez, corrigez, enseignez.
- 2 **Semaines 3–4 : elle demande pour l'important.** Les réponses de routine partent seules ; l'argent, les nouveaux constructeurs et tout ce qui pèse — devis, dates de séchage, avenants — passent encore par votre feu vert.
- 3 **À partir du deuxième mois : elle demande pour les exceptions.** Maintenant elle tourne, et vous recevez le brief du matin et les alertes. Vous êtes toujours le patron — vous avez juste cessé d'être le goulot.

Les erreurs qui font que de bons étancheurs abandonnent avant que ça prenne

- ✓ **Faire les quatre semaines d'un coup.** Non. Une par semaine. Chacune engrange un gain avant d'ajouter la suivante.
- ✓ **Coller l'IA sur le vieux processus.** Si vous tapez encore chaque chantier dans le même vieux logiciel en demandant à l'IA d'« aider », vous avez raté l'essentiel. Redessinez le processus (Chapitre 2).
- ✓ **Recourir à la fausse urgence.** Les peu fiables usent du « signez aujourd'hui ». Vous avez un vrai levier — l'ordre des travaux : « on le met en place et on le laisse sécher pour que votre carreleur démarre à l'heure » — alors usez de celui-là, honnête.
- ✓ **Rivaliser sur le prix.** À l'instant où vous gagnez en étant le moins cher, c'est vous qui devez rogner sur le traitement ou bousculer le séchage pour que le compte tombe — et c'est le chantier qui fuit. Un constructeur paie pour une membrane qui ne lui revient jamais dessus — ne pas laisser de fuite gagne chaque chantier, pas le prix le plus bas.



AVANT DE POSER ÇA

L'audit des fuites en 2 minutes

La plupart des étancheurs ne manquent pas de savoir-faire — ils perdent des constructeurs. Votre argent n'est pas dans le prix bas ; il est dans devenir l'étancheur qu'un constructeur met sur chaque chantier : un bon constructeur est une place sur tout son travail et sa recommandation à chaque carreleur. Le tell : répondez le premier, traitez bien, ne retardez jamais le carreleur, ne laissez jamais de fuite. Cochez celles qui sont vraies maintenant.

- ✓ Je suis souvent lent à décrocher — et je ne sais pas combien de constructeurs le retard m'a coûtés.
- ✓ L'appel d'un constructeur a sonné sans que je le sache, et il est allé à l'étancheur suivant.
- ✓ J'ai donné un prix ferme au téléphone sur une surface non vue — et essuyé la perte.
- ✓ J'ai gagné un chantier sur un prix bas qui rognait le traitement ou les pentes.
- ✓ J'ai laissé carreler avant que la membrane soit bien sèche, pour la paix.
- ✓ Une fuite m'est revenue — un angle ou une pénétration que j'avais bâclé.
- ✓ Je ne reste pas devant les bons constructeurs, alors ils mettent un autre sur le suivant.
- ✓ Mes devis, dates de séchage et photos de traitement vivent dans ma tête et mon téléphone.
- ✓ Ma boîte mail me stresse, et l'important — un carreleur qui demande quand il peut — se perd.
- ✓ Si un constructeur imputait une fuite à ma membrane, je ne pourrais pas vite montrer que c'était bien traité.

0-2

Maison bien tenue. Quelques réglages et vous êtes l'étancheur attiré de plus de chantiers.

3-6

Vous perdez de vrais constructeurs dans la moitié ingrate — et tout est réparable. Commencez par la Semaine 1.

7+

Mon vieux, vous faites le travail pointu et vous remettez le constructeur à celui qui a décroché le premier. Bonne nouvelle : c'est exactement ce qui est le plus facile à réparer maintenant.

Le plus grand levier n'est pas un prix plus bas — c'est répondre le premier, traiter pour que ça ne fuie jamais, et transformer chaque constructeur en une place sur chaque chantier et en recommandations à chaque carreleur. Votre plus grosse coche est votre plus grosse opportunité. Commencez là.

Vous voulez qu'on vous l'installe ?

Tout ce qu'il y a dans ce guide, vous pouvez le construire vous-même — et vous devriez, si vous avez le temps et la patience. Beaucoup le font. Si vous préférez que ce soit simplement fait — l'IA qui répond à votre téléphone dès qu'un constructeur appelle, qualifie le chantier et réserve la visite, rédige un chiffre droit avec la préparation, le traitement et le séchage nommés honnêtement, facture dès que c'est sec et signale un avenant avant qu'il morde, tient les relevés de séchage et de réception avant carrelage qui vous protègent si une fuite est un jour imputée à votre membrane, et va chercher le chantier suivant auprès de chaque constructeur qui a appris que votre travail ne fuit jamais — tout en un, à l'œuvre dans votre entreprise d'étanchéité cette semaine — c'est ce que nous construisons. Ça s'appelle .

- ✓ 14 jours d'essai gratuit. Annulez quand vous voulez. Pas de contrat fixe, pas de piège.
- ✓ Rien d'important — un devis, une facture, un message à un constructeur — ne part jamais sans que vous le voyiez d'abord.
- ✓ Ça vit dans Microsoft Teams et les outils que vous utilisez déjà.

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

Un mot honnête : ça ne répare pas une entreprise cassée, et ça ne traite pas les angles, ne règle pas les pentes, ni ne décide quand une membrane est sèche — ça, c'est toujours vous, votre œil et votre savoir-faire. Ce que ça répare, c'est le boulot de bureau que vous faites gratis à la nuit tombée.