

GUIDE BONUS DU KIT CHANTIER

Le premier client artisan

De la première lettre à la mission mensuelle signée — la mission de démonstration du chapitre 15, déroulée jour par jour.

PAPERKEEL PRESS

Compagnon de Le comptable du BTP. Les chiffres et les personnes de ce guide sont des compositions illustratives. Rien ici ne constitue un conseil comptable, fiscal, social ou juridique, et les conditions d'exercice diffèrent selon les pays : voyez « Où vous exercez » dans le livre.

Ce que vous allez faire, et en combien de temps

Un après-midi d'écriture, une soirée de reconstruction, une conversation de trente minutes. C'est tout ce qui sépare une spécialité déclarée d'une spécialité payée.

Le chapitre 15 donne la méthode. Ce guide la découpe en gestes datés, avec les textes déjà écrits. Vous n'avez rien à inventer : vous avez à envoyer, à reconstruire et à montrer.

QUAND	CE QUE VOUS FAITES	TEMPS RÉEL
Jour 1	Vous ratissez votre propre portefeuille et vous listez les trois plus chauds.	40 minutes
Jour 2	Vous écrivez et envoyez les neuf lettres.	Un après-midi
Jour 3 à 10	Vous proposez le diagnostic à qui répond. Un seul oui suffit.	Au fil de l'eau
Jour 11	Vous reconstruisez le chantier. Une soirée, une page.	3 à 4 heures
Jour 12	Vous restituez en trente minutes. Le bilan vend la mission à votre place.	30 minutes

AVANT DE COMMENCER

Vérifiez d'abord votre position. La mission de démonstration décrite ici est une reconstruction de coûts et une restitution : selon votre pays et votre statut, elle relève ou non de ce que vous pouvez facturer en votre nom. En France, la tenue et la comptabilité analytique pour le compte de tiers sont réservées aux experts-comptables inscrits. Si ce n'est pas votre cas, faites porter la mission par le cabinet avec lequel vous travaillez, et lisez « Où vous exercez » avant d'envoyer la première lettre.

Jour 1 — Les trois plus chauds sont déjà chez vous

QUARANTE MINUTES, UN TABLEAU, AUCUNE PROSPECTION

Ouvrez la liste de vos clients actuels, et cherchez trois profils dans cet ordre :

1. **L'entreprise du BTP que vous tenez déjà sans l'avoir traitée comme telle.** Elle existe plus souvent qu'on ne le croit : une entreprise générale, un plombier, un électricien, un paysagiste, un terrassier.
2. **Le client dont le conjoint travaille dans le secteur.** La confiance est déjà là, et elle circule à la table du dîner.
3. **Le client dont les propres clients sont des artisans** — un négociant, un loueur de matériel, un bureau d'études. Il ne devient pas votre client du BTP ; il devient votre première source de recommandation.

Notez les trois noms. Ce sont les seuls contacts dont vous avez besoin cette semaine.

LA PHRASE, À UN CLIENT EXISTANT

« Je me suis spécialisé dans la tenue du BTP — suivi des coûts par chantier, situations de travaux, suivi des retenues. Aujourd'hui, vos comptes vous disent comment va l'entreprise chaque mois. Je peux leur faire dire quels chantiers gagnent de l'argent. Voulez-vous que je le mette en place ? »

Ce n'est pas un argumentaire, c'est une proposition. Vous ne vendez pas un changement de prestataire : vous ajoutez une capacité à une relation qui existe déjà. Facturez-la comme le passage au niveau 2.

Jour 2 — Les neuf lettres

UN APRÈS-MIDI, ET CHAQUE CANAL EST ENSEMENCÉ

Cinq experts-comptables, deux consultants en logiciels de chantier, deux organisations professionnelles. Neuf messages courts, précis, sans pièce jointe. Attendez du silence de la plupart, et une conversation d'un ou deux. Cette conversation-là est le vrai prix : vous parlez à quelqu'un qui rencontre des entreprises du BTP toutes les semaines.

LETTRE 1 · AUX CINQ EXPERTS-COMPTABLES

Objet : tenue et suivi de chantier pour vos clients du BTP

Bonjour,

Je me suis spécialisé dans la tenue des entreprises du BTP : rattachement des coûts par chantier, situations de travaux, suivi des retenues de garantie dans les deux sens, conformité des sous-traitants.

C'est la partie du dossier qui prend du temps et que peu de cabinets ont envie de porter en interne. Je la prends en charge volontiers, en surplus de charge ou sur les dossiers où le suivi analytique n'est pas fait.

Si un dossier du BTP vous encombre en ce moment, je peux en reconstruire un chantier terminé et vous montrer ce que cela donne — sans engagement de votre part.

Et si je croise un client qui a besoin d'un expert-comptable, je penserai à vous.

Bien à vous,

LETTRE 2 · AUX DEUX CONSULTANTS EN LOGICIELS DE CHANTIER

Objet : le paramétrage comptable de vos installations

Bonjour,

Vous installez des outils de suivi de chantier ; je paramètre la partie comptable qui va avec — plan de comptes aligné sur les cinq postes de coûts, champ chantier obligatoire à la saisie, tableau contrats-facturation, calendrier des retenues.

Vos clients repartent souvent avec un bon outil de chantier et une comptabilité qui ne lui parle pas. C'est exactement l'écart que je comble.

Si cela vous est utile sur une installation en cours, dites-le-moi : je peux intervenir en aval sans toucher à votre périmètre.

Bien à vous,

LETTRE 3 · AUX DEUX ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES OU RÉSEAUX D'ARTISANS

Objet : une intervention courte pour vos adhérents — « pourquoi un chantier rentable ne l'est pas »

Bonjour,

Je travaille sur la rentabilité par chantier des entreprises du bâtiment. Le constat qui revient le plus souvent chez vos adhérents : le chantier paraissait bon, et il ne l'était pas — parce que les heures du dirigeant n'étaient pas valorisées, parce qu'un avenant n'a jamais été facturé, parce que les déplacements n'étaient rattachés à rien.

Je peux animer une intervention de trente minutes sur ce seul sujet, sans vente, avec un exemple chiffré complet. Si le format vous intéresse, je m'adapte à votre calendrier.

Bien à vous,

Jour 3 à 10 — Proposer le diagnostic

UN CHANTIER TERMINÉ, PAS UN FORFAIT MENSUEL

Ne demandez pas la mission mensuelle. Demandez un chantier fini. C'est une porte beaucoup plus basse, et c'est la seule qui vous met devant les vrais comptes d'un vrai artisan.

LA PROPOSITION DE DIAGNOSTIC

« Donnez-moi un chantier terminé. Je reconstruirai correctement ses coûts et je vous montrerai ce qu'il a réellement rapporté. Trente minutes pour vous l'expliquer. »

S'IL DEMANDE DEPUIS COMBIEN DE TEMPS VOUS FAITES CELA

« La spécialisation est récente ; les systèmes que j'utilise sont ceux du secteur : coûts par chantier comparés au devis, facturation comparée au contrat, retenues planifiées dans les deux sens. Voici un bilan de fin de chantier que j'ai produit, pour que vous voyiez exactement ce que vous recevrez. »

Ne gonflez jamais la réponse. L'artisan n'engage pas votre passé ; il engage la visibilité future de son entreprise. Dans une spécialité aussi peu servie, arriver tôt n'est pas une faiblesse.

Jour 11 — Reconstruire le chantier

UNE SOIRÉE. C'EST LE SEUL TRAVAIL RÉEL DE TOUTE LA SÉQUENCE

Prenez le chantier tel qu'il est, pas tel qu'il aurait dû être tenu. Vous cherchez cinq choses, dans cet ordre :

1. LES MATÉRIAUX

Tous les bons de livraison et factures fournisseurs du chantier. Cherchez surtout ce qui a été acheté chez un négociant *sans* référence de chantier : c'est là que dorment les coûts non rattachés.

2. LA MAIN-D'ŒUVRE — Y COMPRIS CELLE DU DIRIGEANT

C'est presque toujours ici que se trouve l'écart. Valorisez les heures du dirigeant à un taux interne convenu avec lui à l'avance. S'il refuse de se compter, le bilan ne voudra rien dire, et il faut le lui dire avant de commencer.

3. LES SOUS-TRAITANTS

Facture contrôlée, retenue éventuelle isolée. Une retenue payée mais jamais reprise est une perte pure.

4. LES ÉQUIPEMENTS

Location affectée au chantier ; matériel en propre valorisé à un taux d'usage, ou exclu — mais dites lequel des deux, et tenez-le sur tous les chantiers suivants.

5. LES AUTRES COÛTS DIRECTS

Carburant et déplacements, évacuation des déchets, permis, installations de chantier. Sur un chantier éloigné, ce poste seul peut manger la marge.

LE GESTE QUI CHANGE TOUT

Cherchez l'avenant. Le travail supplémentaire demandé par le client, exécuté, et jamais facturé parce que personne ne l'a écrit. Il existe sur la majorité des chantiers que vous reconstruirez. Le retrouver, à lui seul, paie souvent le diagnostic.

Le bilan d'une page

L'EXEMPLE COMPOSITE DU CHAPITRE 15, EN ENTIER

Un clôturiste vous confie une clôture de propriété rurale, chiffrée à 38 000 €, qui selon lui « s'est plutôt bien passée ». Voici ce que la soirée produit.

POSTE DE COÛT	CE QU'IL CROYAIT	RÉEL RECONSTRUIT	ÉCART
Matériaux	14 000 €	14 350 €	+350 €
Main-d'œuvre salariée	9 000 €	9 280 €	+280 €
Heures du dirigeant — 90 h non comptées	0 €	3 600 €	+3 600 €
Sous-traitant terrassement	5 200 €	5 200 €	—
Équipements et location	1 100 €	1 420 €	+320 €
Carburant et déplacements	700 €	1 250 €	+550 €
Total des coûts	30 000 €	35 100 €	+5 100 €
Prix facturé au client	38 000 €	38 000 €	—
Second portail demandé, jamais facturé	—	non facturé	—
Bénéfice brut	8 000 €	2 900 €	−5 100 €
Marge brute	21,1 %	7,6 %	−13,5 pts

Il pensait avoir gagné 8 000 €. Il en a gagné 2 900. Et il avait chiffré les deux chantiers suivants sur la base des 8 000.

Jour 12 — La restitution de trente minutes

L'ORDRE DANS LEQUEL VOUS MONTREZ LES CHOSSES FAIT TOUT

Ne commencez pas par le total. Commencez par le poste qu'il reconnaîtra immédiatement, puis remontez. La séquence qui fonctionne :

1. **Ses propres heures.** « Vous avez passé 90 heures sur ce chantier. Elles ne sont nulle part dans vos chiffres. Les voici, à votre taux. »
2. **L'avenant.** « Le second portail. Il a été posé. Il n'a pas été facturé. »
3. **Les déplacements.** « Le chantier était loin. Voici ce que la distance a coûté. »
4. **Et seulement là, le total.** « Le chantier a produit 2 900 €, pas 8 000. »

Attendez-vous au silence. C'est le silence particulier d'un dirigeant dont un soupçon porté pendant des années vient d'être confirmé par écrit. Ne le remplissez pas.

CE QU'IL DIRA SOUVENT, PRESQUE MOT POUR MOT

« Vous pouvez faire ça pour le chantier de l'école ? Et pour celui qu'on est en train de chiffrer ? »

La bascule vers la mission mensuelle

VOUS NE VENDEZ PAS. LE BILAN A DÉJÀ VENDU

VOTRE RÉPONSE

« C'est précisément ce que comprend la mission mensuelle — cette page, chaque mois, pour chaque chantier, plus le suivi des factures et des retenues. »

Puis faites glisser la fiche des niveaux vers lui, et taisez-vous. Certains signent sur-le-champ, certains prennent un mois, certains ne transforment jamais. C'est normal. Mais une fois qu'un dirigeant a vu un chiffre juste, piloter à l'aveugle devient plus difficile à supporter.

SI LE PRIX COINCE

Ne baissez pas le prix : baissez le périmètre. « Si le prix doit baisser, décidons ensemble ce qui sort du périmètre. » Un niveau 2 amputé d'une prestation reste un niveau 2 ; un niveau 2 bradé devient votre nouveau tarif de référence, pour ce client et pour tous ceux à qui il parlera.

Les 90 premiers jours

LE TRIMESTRE QUI DÉCIDE DE LA RECOMMANDATION

D'où que vienne le client, dépassez volontairement ses attentes pendant le premier trimestre.

- Paramétrage net selon la checklist en sept points, terminé dans les dix premiers jours.
- Premier dossier de tableaux expliqué en personne, pas envoyé par courriel.
- Une information utile repérée tôt : un solde de retenue que personne ne suivait, une situation prête à partir, un avenant non facturé.
- Un rythme mensuel tenu sans exception — semaine 1 les écritures, semaine 2 la facturation, semaine 3 les tableaux, semaine 4 la conversation.

En une phrase : vous n'avez pas besoin de dix clients ni d'un argumentaire — vous avez besoin d'un chantier terminé, d'une soirée honnête et d'une page qui dit à un dirigeant ce que personne ne lui avait jamais dit.

Les personnes, entreprises et montants de ce guide sont des compositions illustratives. Le traitement comptable d'un acompte, d'une retenue ou d'un produit dépend du contrat, de la méthode comptable et de la juridiction, et relève de l'expert-comptable ou du conseil du client.