

PERFORMANCEBTP



v2.0 - août 2026

Le carnet de chantier et le pilotage
de votre entreprise.

MANUEL UTILISATEUR

renovacio.fr

Compte de démonstration : demo@performance-btp.fr — mot de passe : #demonstration

Pour toutes informations : contact@performance-btp.fr

Édition août 2026 · version 2.0 · Performance BTP · SIRET 443 240 296 00022

Sommaire

- 1 Bienvenue dans Renovacio
- 2 Se connecter, se repérer
- 3 L'accueil — vos chantiers
 - ✦ Bien démarrer selon votre profil
 - ✦ Renovacio sur le téléphone
- 4 La fiche chantier, colonne vertébrale
- 5 La visite, les photos, le rapport
- 6 Les devis : versions, avenants, acompte
- 7 L'argent : dépenses, encaissements, relances
- 8 Les heures et l'équipe
- 9 Le cockpit et l'analyse des marges
- 10 Le planning et l'agenda
- 11 Les clients et la prospection (CRM)
- 12 Développer son activité
 - ✦ Les parcours complets, de bout en bout
 - ✦ Votre première semaine avec Renovacio
- 13 La communauté : forum, entraide, annuaire
- 14 Les réglages de l'entreprise
- 15 Vos données : export et confidentialité
- 16 FAQ et aide intégrée
 - ✦ Questions fréquentes, module par module
 - ✦ Dépannage · Matrice des rôles · Checklists
 - ✦ Glossaire · Annexes

1. Bienvenue dans Renovacio

Renovacio est le carnet de chantier et l'outil de pilotage des artisans et petites entreprises du bâtiment. Il suit une affaire de bout en bout : le premier appel du client, la visite, le devis, le chantier, la réception, la facture, l'encaissement — et il vous dit, chiffres à l'appui, où votre argent se gagne et où il se perd.

Ce manuel couvre l'intégralité de l'application, écran par écran. Chaque chapitre montre d'abord l'écran tel qu'il apparaît réellement — les captures proviennent du compte de démonstration, une entreprise fictive de rénovation, DURAND RÉNOVATION, avec ses chantiers, ses clients et ses chiffres — puis détaille les gestes, les cas particuliers et les pièges à éviter.

Essayer sans rien risquer

Un compte de démonstration complet est à votre disposition. Il se remet en état régulièrement : vous pouvez tout y toucher.

Adresse	renovacio.fr
E-mail	demo@performance-btp.fr
Mot de passe	#demonstration — le dièse (#) fait partie du mot de passe

Astuce — Renovacio fonctionne dans le navigateur, sur téléphone, tablette et ordinateur, sans rien installer. Sur smartphone, ouvrez renovacio.fr puis « Ajouter à l'écran d'accueil » dans le menu du navigateur : l'application s'ouvrira comme n'importe quelle autre, en plein écran.

Les trois idées qui structurent tout

Une affaire = un chantier. Dès le premier appel, créez un chantier — même sans certitude de vendre. L'étape (appel, entretien, visite, rapport, devis, chantier, réception, facture, close) raconte où en est l'affaire ; le tunnel de vente et la production vivent au même endroit.

La marge se mesure, elle ne se devine pas. Chaque dépense affectée, chaque heure pointée nourrit la marge réelle du chantier. Un chantier sans heures pointées affiche une marge « estimée » — flatteuse et fausse, et l'application vous le dit.

Vos données vous appartiennent. Export en libre-service à tout moment, hébergement en Suisse chez Infomaniak, aucune revente. Le détail est au chapitre 15.

Ce que Renovacio est — et ce qu'il n'est pas

Un outil ne vaut que si l'on sait où il s'arrête. Renovacio est un outil de **gestion interne** : il pilote vos affaires, vos chiffres et votre équipe. Il ne remplace ni votre logiciel de facturation, ni votre comptable, ni votre assureur.

Renovacio fait	Renovacio ne fait pas	Qui le fait
Devis chiffrés, versions, avenants, impression PDF	La facture au sens réglementaire (mentions, numérotation fiscale, e-facturation)	Votre logiciel de facturation ou votre comptable
Suivi des encaissements attendus, échus, reçus	Le prélèvement ou l'encaissement bancaire lui-même	Votre banque
Marges par chantier, métier et client ; frais généraux au taux déclaré	La comptabilité générale, les déclarations, la TVA à reverser	Votre expert-comptable
Le registre du consentement d'appel des particuliers	Un conseil juridique sur un litige précis	Votre avocat ou votre organisation professionnelle

Comment lire ce manuel

Chaque chapitre suit le même déroulé : le texte d'abord — les principes, les gestes, les pièges —, puis l'écran en pleine page, tel qu'il s'affiche réellement dans le thème sombre de l'application. **Quand un écran est plus long qu'une page, il est découpé en parties** (« partie 1 sur 2 », « partie 2 sur 2 ») qui se lisent de haut en bas, comme si vous défiliez dans l'application. Quatre types d'encadrés jalonnent le texte :

Encadré	Ce qu'il apporte
Astuce (bleu)	Le raccourci ou le réflexe qui fait gagner du temps.
Attention (orange)	Le piège qui coûte de l'argent ou des données — à lire avant de faire.
Cas pratique (violet)	Une situation réelle et le geste qui la résout.
Exemple commenté (encadré sombre)	Une lecture guidée des chiffres du compte de démonstration : ce que montre l'écran, les hypothèses, les actions à en tirer. C'est la partie « formation à la gestion » du manuel.

Astuce — Lisez les chapitres 1 à 3 dans l'ordre, puis piochez. Les parcours de bout en bout (après le chapitre 12) remettent tous les écrans dans l'ordre des journées réelles — c'est la meilleure relecture.

2. Se connecter, se repérer

La connexion pas à pas

1. Ouvrez **renovacio.fr** dans votre navigateur.
2. Saisissez votre adresse e-mail et votre mot de passe. L'œil à droite du champ affiche ce que vous tapez — utile sur un chantier, avec des gants ou du soleil sur l'écran.
3. Cochez « Je ne suis pas un robot », puis **Entrer**.

La session reste ouverte **huit heures après votre dernière action** : la journée tient sans se reconnecter, mais un téléphone oublié le vendredi soir sera déconnecté avant le samedi matin. Après huit heures d'inactivité, l'application vous ramène à cet écran avec le message « Session fermée après huit heures d'inactivité ».

Attention — Cinq tentatives de mot de passe erronées bloquent les essais pendant quinze minutes. Si le mot de passe est perdu, « Mot de passe oublié ? » envoie un lien de réinitialisation par e-mail — le lien part du site performance-btp.fr, c'est normal : votre compte est commun aux deux.

Les règles de sécurité du compte, en une table

Règle	Valeur	Pourquoi
Durée de session	8 h après la dernière action	La journée tient sans se reconnecter ; un téléphone perdu se déconnecte seul.
Essais de mot de passe	5, puis 15 min de blocage	Décourage les essais automatiques sans punir une faute de frappe.
Mot de passe	Choisi par vous, jamais visible	Trois mots que vous seul associez valent mieux qu'un mot compliqué noté sur un post-it.
Case « Je ne suis pas un robot »	À chaque connexion	Barre la route aux scripts d'attaque par listes de mots de passe.
Connexion Google / Facebook	Volontairement absente	Votre accès ne dépend d'aucun autre service — ni de ses pannes, ni de ses conditions.

Si la connexion résiste

Symptôme	Cause probable	Le geste
« Session fermée après huit heures d'inactivité »	Le garde-fou normal	Reconnectez-vous : la page demandée s'ouvre juste après.
« Trop de tentatives »	Cinq essais erronés	

		Attendez quinze minutes, ou « Mot de passe oublié ? » tout de suite.
Le lien de réinitialisation n'arrive pas	Filtre du fournisseur d'e-mail	Regardez les indésirables ; l'expéditeur est en performance-btp.fr.
L'écran reste sur le formulaire	Cookies bloqués par le navigateur	Autorisez les cookies pour renovacio.fr : la session est un cookie.

Se repérer : la géographie de l'écran

Trois zones fixes encadrent chaque écran :

- **La barre du haut** — l'initiale de votre compte à gauche (le « D » de la démonstration) ouvre le panneau du compte : Mon compte, la boutique de guides Performance BTP, et la déconnexion. Le titre de l'écran est au centre ; la signature Renovacio à droite.
- **La barre du bas** (sur téléphone) ou du haut (sur grand écran) — les cinq portes de l'application : **Chantiers, Cockpit, Heures, Clients, Plus**. Tout le reste s'atteint par le menu Plus.
- **Le bouton orange flottant** — le médaillon « NOUVEAU CHANTIER » : d'où que vous soyez, une affaire nouvelle se crée en un geste.

Astuce — Partout dans l'application, le petit symbole ⓘ ouvre une bulle d'aide : la règle de calcul d'un chiffre, la logique d'un filtre, le pourquoi d'un blocage. Quand un écran vous étonne, cherchez le ⓘ avant de chercher le manuel.

L'écran de connexion

renovacio.fr — l'entrée unique de l'application

IDENTIFICATION REQUISE

LIAISON : 2a02:842a:96a9:f003:4140:c125:7dd6:6510 CANAL
CHIFFRÉ : 19:17

Le cockpit de votre entreprise est en ligne.

PERFORMANCEBTP


v1.2 - août 2020

Le carnet de chantier et le pilotage de votre entreprise.

ADRESSE E-MAIL

demo@performance-btp.fr

MOT DE PASSE

.....

☐ JE NE SUIS PAS UN ROBOT

Entrer

Mot de passe oublié ?

Besoin d'aide ou d'un conseil ?
contact@performance-btp.fr
Découvrez nos services : performance-btp.fr

Le panneau du compte

L'initiale en haut à gauche l'ouvre : Mon compte, les guides Performance BTP, la déconnexion

D

Chantiers

Rénovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

3 Dérive de coût — Salle de bain gain de place + WC (+2) Voir →

8 chantiers ouverts ⓘ

3 à qualifier ⓘ Appel reçu, entretien

1 devis en attente ⓘ

0 sans mouvement ⓘ Depuis plus de 14 jours

Nom du client, commune, référence...

🔍

CHANTIERS ⓘ

Chantiers en cours

Réception

Facturé

Archives

Tout

CRM — PROSPECTION ⓘ

Opportunités

Appel reçu

Entretien

Visite

Rapport

Devis

Rénovation complète salle de bain + WC ⚠️

Catherine Lefèvre · Saint-Maur-des-Fossés

Chantier il y a 2 jours · 3 constats · 18 540 € C-2026-014

Rafraîchissement complet T2 avant vente

Cabinet Martin Immobilier · Vincennes

Chantier hier · 2 constats · 8 096 € C-2026-016

Salle de bain gain de place + WC

Aïssata Diallo · Charenton-le-Pont

Réception hier · 2 constats · 6 260 € C-2026-011

+ Nouveau chantier

3. L'accueil — vos chantiers

L'accueil est la page qui s'ouvre après la connexion, et celle où tout revient : l'onglet Chantiers. Il concentre en un écran ce qu'un patron demande à son entreprise en arrivant le matin — qu'est-ce qui brûle, qu'est-ce qui attend, qu'est-ce qui dort. La page suivante le montre en entier ; les tables de ce chapitre le décryptent compteur par compteur et filtre par filtre.

Lire l'écran

L'accueil ouvre sur la **production** : les chantiers vendus, en travaux, en réception ou en facturation. En haut, l'alerte du jour s'il y en a une (dans la démonstration, une dérive de coût), puis quatre compteurs : chantiers ouverts, affaires à qualifier, devis en attente, dossiers sans mouvement depuis quatorze jours. Chaque compteur est cliquable et son ⓘ explique la règle de calcul.

La recherche trouve un chantier par nom de client, commune ou référence (C-2026-014). Les deux rangées de filtres colorés séparent la **production** (Chantiers en cours, Réception, Facturé, Archives, Tout) du **tunnel de vente** (Opportunités, Appel reçu, Entretien, Visite, Rapport, Devis).

L'accueil : la liste de travail

Onglet Chantiers — ce qui est vendu, en cours, à encaisser

D

Chantiers

Rénovaois

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

⚠ 3 Dérive de coût — Salle de bain gain de place + WC (+2) Voir →

8 chantiers ouverts ⓘ

3 à qualifier ⓘ
Appel reçu, entretien

1 devis en attente ⓘ

0 sans mouvement ⓘ
Depuis plus de 14 jours

Nom du client, commune, référence...

🔍

CHANTIERS ⓘ

Chantiers en cours

Réception

Facturé

Archives

Tout

CRM — PROSPECTION ⓘ

Opportunités

Appel reçu

Entretien

Visite

Rapport

Devis

Rénovation complète salle de bain + WC ⚠

Catherine Lefèvre · Saint-Maur-des-Fossés

Chantier hier 3 constats 18 540 € C-2026-014

Rafraîchissement complet T2 avant vente

Cabinet Martin Immobilier · Vincennes

Chantier hier 2 constats 8 096 € C-2026-016

Salle de bain gain de place + WC

Aïssata Diallo · Charenton-le-Pont

Réception hier 2 constats 6 260 € C-2026-011

+ Nouveau chantier

Les quatre compteurs : la règle de calcul et le geste attendu

Chaque compteur est un raccourci cliquable, et son ⓘ rappelle la règle. Voici comment les lire — et surtout, quoi en faire :

Compteur	Ce qu'il compte	Le geste attendu
Chantiers ouverts	Les affaires vendues, du démarrage à l'archivage.	Aucun — c'est votre charge de travail, il se constate.
À qualifier	Les appels et entretiens laissés sans étape suivante.	Pour chacun : poser la visite au planning, ou passer l'affaire en Perdue avec motif. Objectif : zéro en fin de semaine.
Devis en attente	Les devis envoyés, sans réponse.	Relance à J+7 — l'écran Relances (chapitre 7) vous les ressort tout seuls.
Sans mouvement 14 j	Les dossiers où rien ne s'est passé depuis deux semaines.	Ouvrir, comprendre, décider : relancer, avancer l'étape, ou clore. Un dossier immobile cache souvent un encaissement qui dort.

Les deux rangées de filtres, état par état

Filtre	Ce qu'il montre
Chantiers en cours	Vendus et en travaux — la liste par défaut, votre journée.
Réception	Travaux finis, PV et réserves en cours — l'argent est proche, la vigilance aussi.
Facturé	Reçus, facturés, en attente du solde.
Archives	Les affaires closes — consultables à vie, réouvrables (garantie).
Opportunités → Devis	Le tunnel de vente, étape par étape : le filtre « Devis » liste ce qui peut se signer cette semaine.
Tout	L'ensemble, sans tri — pour chercher quand on ne sait plus où c'est rangé.

Le filtre « Tout »

La même liste, sans filtre : production et prospection mêlées

D

Chantiers

Rénovaois

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

⚠ 3 Dérive de coût — Salle de bain gain de place + WC (+2)

Voir →

8 chantiers ouverts

3 à qualifier
Appel reçu, entretien

1 devis en attente

0 sans mouvement
Depuis plus de 14 jours

Nom du client, commune, référence...

🔍

CHANTIERS

Chantiers en cours

Réception

Facturé

Archives

Tout

CRM — PROSPECTION

Opportunités

Appel reçu

Entretien

Visite

Rapport

Devis

Aménagement de combles — suite parentale

Hugo Leroy · Nogent-sur-Marne

Visite hier 30 000 à 40 000 € (estimé)

C-2026-019

Cuisine ouverte + coin repas

Thanh et Marie Nguyen · Créteil

Devis hier 2 constats 8 104 à 9 724 € (estimé)

C-2026-018

Remises en état parc locatif — accord cadre

Agence Rive Droite Immobilier · Saint-Maur-des-Fossés

Entretien hier

C-2026-022

Remise en état complète T3 avant relocation

Cabinet Martin Immobilier · Vincennes

Appel reçu hier 23 504 €

C-2026-009

Isolation phonique chambre sur rue

Sophie Marchand · Joinville-le-Pont

Appel reçu hier

C-2026-021

Rénovation complète salle de bain + WC

Catherine Lefèvre · Saint-Maur-des-Fossés

Chantier hier 3 constats 18 540 €

C-2026-014

Rafraîchissement complet T2 avant vente

Cabinet Martin Immobilier · Vincennes

Chantier hier 2 constats 8 096 €

C-2026-016

Salle de bain gain de place + WC

Aïssata Diallo · Charenton-le-Pont

Réception hier 2 constats 6 260 €

C-2026-011

+ Nouveau chantier

Pourquoi l'accueil ne montre pas tout par défaut

Une liste de travail n'est pas une armoire. Par défaut, l'accueil montre ce qui réclame de l'action aujourd'hui : la production. Les affaires en prospection se retrouvent par la rangée CRM, les dossiers terminés par « Archives », et « Tout » affiche l'ensemble quand vous cherchez sans savoir où c'est rangé.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

Ce que montre l'écran. Sur la capture : 8 chantiers ouverts, **3 affaires à qualifier**, 1 devis en attente, 0 dossier sans mouvement — et un bandeau rouge « Dérive de coût — Salle de bain gain de place + WC ».

Hypothèses de lecture. Trois affaires « à qualifier », ce sont des appels ou entretiens laissés sans étape suivante : soit la visite n'est pas posée, soit la demande ne vaut pas déplacement — mais tant qu'elles ne sont pas tranchées, elles gonflent l'illusion d'un carnet plein. Le devis en attente, lui, est un client qui a le prix et réfléchit tout seul.

Actions à entreprendre, dans l'ordre. 1) Ouvrir le bandeau rouge d'abord : une dérive de coût sur chantier VENDU brûle de l'argent en ce moment même. 2) Toucher le compteur « 3 à qualifier » : pour chacune, poser la visite au planning ou passer l'affaire en Perdue avec motif — cinq minutes qui nettoient le tunnel. 3) Relancer le devis en attente avant vendredi : un devis sans relance n'est pas refusé, il est oublié.

Cas pratique — Un client appelle : « où en est mon dossier ? ». Tapez son nom dans la recherche — quel que soit le filtre actif, la recherche balaie tous les chantiers, archivés compris.

Nouveau chantier

Le médaillon orange — quatre champs, trente secondes

D

←

Nouveau chantier

Rénovasis

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Client

DUPONT Jean, ou SCI Les Tilleuls

S'il figure déjà au carnet, prenez-le dans la liste : le chantier se rattache à sa fiche. Sinon la fiche est créée toute seule.

Objet de la demande

Rénovation salle de bains, fissure façade sud...

Commune du chantier

Montpellier

La commune suffit pour l'instant. L'adresse exacte se note avant de partir en visite.

Pourquoi maintenant ? (facultatif)

Notez la réponse telle qu'elle vient, sans la reformuler. Vous la relirez avant la visite, et c'est elle qui vous dira s'il y a une vraie échéance ou juste une envie.

Ouvrir le chantier

Annuler

Créer une affaire en trente secondes

1. **Client** — tapez le nom : s'il existe au carnet, prenez-le dans la liste (le chantier se rattache à sa fiche, sans doublon) ; sinon la fiche client se crée toute seule.
2. **Objet de la demande** — tel que le client l'a dit : « rénovation salle de bains », « fissure façade sud ».
3. **Commune** — la commune suffit ; l'adresse exacte se note avant la visite.
4. **Pourquoi maintenant ?** — facultatif mais précieux : vente prévue, dégât des eaux, arrivée d'un enfant...
Notez la réponse telle qu'elle vient : relue avant la visite, c'est elle qui dit s'il y a une vraie échéance ou juste une envie.

Le chantier naît à l'étape **Appel**, dans le tunnel de vente. Il n'encombrera l'accueil qu'une fois vendu.

Astuce — Créez le chantier PENDANT l'appel, pas après. Le réflexe des trente secondes vaut tous les cahiers : plus aucune demande ne se perd, et le compteur « à qualifier » vous rappelle celles qui attendent.

Bien démarrer selon votre profil

Renovacio sert aussi bien l'artisan seul que l'entreprise structurée — mais on ne commence pas par les mêmes écrans. Trouvez votre portrait.

L'artisan seul

Votre enjeu : ne rien perdre — ni une demande, ni un ticket, ni une heure. Votre trio d'écrans : le **médailillon** (chaque appel devient une affaire), les **dépenses** (le ticket photographié avant de démarrer le fourgon), les **heures** (votre propre temps compte aussi : pointez-vous comme un salarié, au coût de revient déclaré — c'est la seule façon de savoir si un chantier vous paie).

Le vendredi, dix minutes de cockpit remplacent la comptabilité mentale du dimanche soir. Et le module Développement vous tient lieu d'associé : il vous dit votre taux de transformation et votre dépendance au plus gros client — deux chiffres qu'un artisan seul ne calcule jamais à la main.

L'entreprise avec une équipe (2 à 5 personnes)

Votre enjeu : que le bureau et le terrain regardent le même dossier. Commencez par **Mon équipe** : un poste par personne, le bon rôle pour chacun. Puis le **planning** : les tâches posées par le bureau arrivent dans les téléphones du terrain par les flux d'agenda. Les salariés pointent leurs heures eux-mêmes — c'est leur seul devoir quotidien dans l'application, et il tient en une minute.

La règle qui change tout : celui qui constate saisit. Le poseur qui découvre un désordre fait le constat photo sur place ; le bureau le retrouve prêt à l'emploi pour l'avenant. Plus personne ne « raconte » un chantier : le dossier le montre.

L'entreprise structurée (conducteurs, bureau, 6 postes et plus)

Votre enjeu : les périmètres. Les chefs d'équipe voient leurs chantiers, le bureau voit la gestion, le patron voit les marges — chacun son écran, pas de bruit. Le **catalogue** devient stratégique : c'est lui qui aligne les chiffreages de tous ceux qui font des devis. La revue du lundi (parcours 10) se fait à deux écrans : le cockpit pour l'argent, l'analyse pour les leçons.

Pensez aux **corps d'état** sur chaque chantier : c'est la clé de l'analyse par métier, celle qui dit où embaucher — ou où sous-traiter via l'annuaire.

Le profil « bureau » : assistante, conjoint collaborateur, comptable

Le rôle Bureau donne la gestion sans les réglages sensibles : saisir les dépenses, suivre les encaissements, tenir le planning, préparer les devis. La chronologie des échanges clients (chapitre 11) est votre tour de contrôle : chaque appel entrant s'y note, chaque rappel s'y programme — et le patron sur chantier voit la même histoire que vous.

Renovacio sur le téléphone

C'est sur chantier que Renovacio sert le plus — et c'est donc pour l'écran d'un téléphone qu'il est d'abord dessiné. La mise en page se réorganise seule : la barre de navigation descend sous le pouce, les compteurs se serrent, les graphiques du cockpit tiennent sur un écran avec leur curseur de période, les tableaux se replient en fiches. Les pages suivantes montrent six écrans clés au format mobile, tels que vos équipes les verront. Quand un écran est plus long que le téléphone, ses volets sont présentés côte à côte, dans l'ordre du défilement : le volet de gauche est le haut de l'écran, celui de droite est la suite en glissant vers le bas.

Ce qui change par rapport au grand écran

- **La barre des cinq onglets passe en bas**, à portée de pouce ; le médaillon orange « NOUVEAU CHANTIER » flotte au-dessus.
- **Les tableaux deviennent des fiches** : dans l'Analyse par exemple, chaque ligne montre le libellé entier puis ses chiffres au-dessous, avec leurs micro-étiquettes — plus aucun défilement latéral.
- **Le cockpit tient sur un écran** : curseur de périodes, bulle de détail épinglée en haut du graphique, répartitions en barres horizontales.
- **L'appareil photo est à un geste** : depuis un constat ou une visite, la prise de vue s'ouvre directement.
- **Le menu Plus s'organise en écrans** colorés par famille, chacun tenant sur un écran.

Les gestes du chantier, en pratique

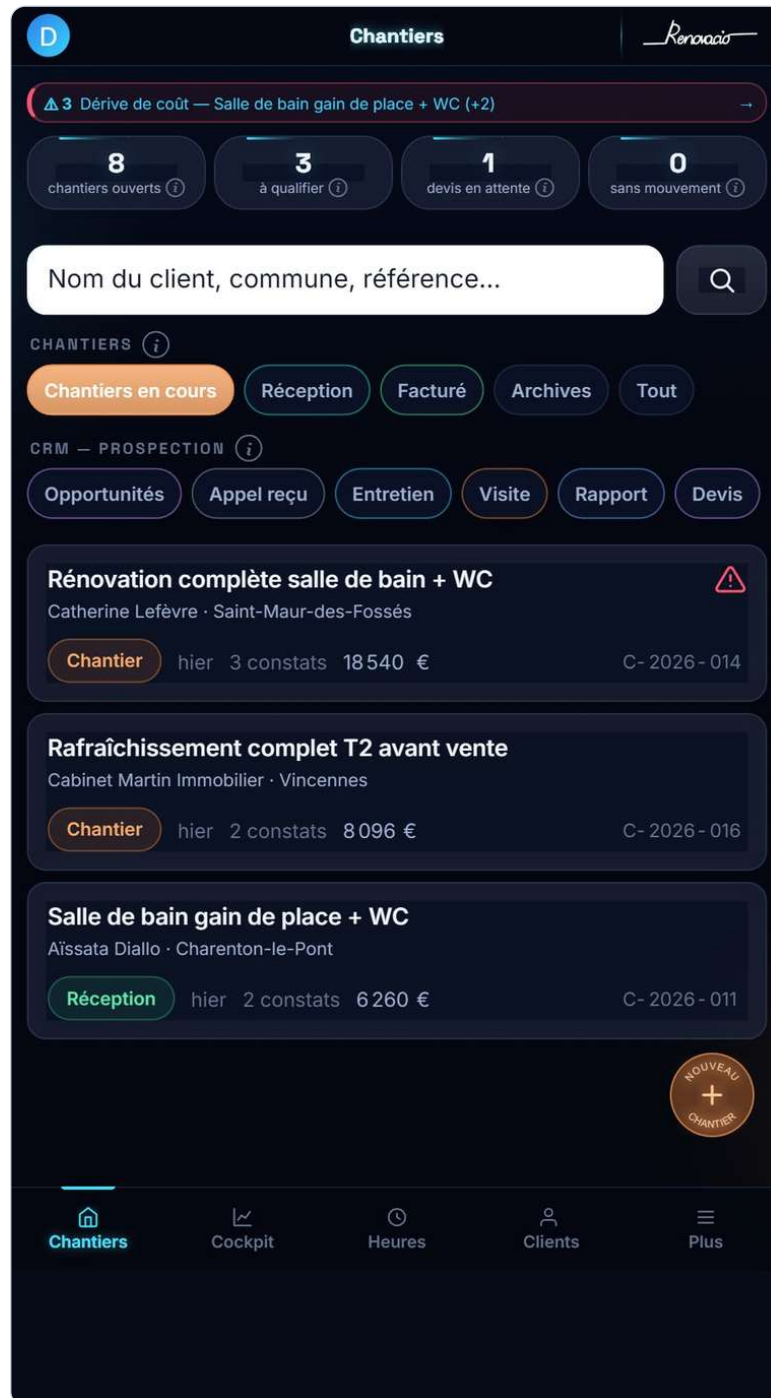
Situation de terrain	Le geste sur le téléphone
Un client appelle pendant la pose	Médaillon orange → quatre champs pendant l'appel → l'affaire est créée, rien à retenir.
Un désordre apparaît à la dépose	Fiche chantier → Visite → Ajouter un constat → l'appareil photo s'ouvre depuis le formulaire.
Le ticket du négoce	Plus → Dépenses (ou fiche chantier → Dépenses) → photo du ticket, montant, chantier — avant de démarrer le fourgon.
« On est où demain ? »	Le planning est déjà dans le calendrier du téléphone par le flux d'agenda — sans même ouvrir l'application.
Fin de journée	Heures → la journée se pointe en une minute, par chantier.

Astuce — Installez l'application sur l'écran d'accueil : ouvrez renovacio.fr dans le navigateur du téléphone, menu : (Android) ou Partager (iPhone) → « Ajouter à l'écran d'accueil ». L'icône Renovacio rejoint vos applications et s'ouvre en plein écran, sans barre d'adresse.

Cas pratique — Un sous-sol sans 4G ? Prenez vos photos avec l'appareil du téléphone, notez sur papier, et saisissez en remontant : l'application est en ligne par nature, la saisie différée reste votre meilleure alliée dans les zones blanches.

L'accueil

Format téléphone — rendu réel



La fiche chantier · volets 1 et 2 sur 3

Format téléphone — rendu réel · les deux volets se lisent de gauche à droite

D

←

C-2026-014

Renovao

Rénovation complète salle de bain + WC

Catherine Lefèvre · 8 avenue Foch 94100 Saint-Maur-des-Fossés

Appeler

Itinéraire

Chantier en cours — appel couvert

OÙ EN EST LE CHANTIER

Appel reçu

Entretien

Visite

Rapport

Devis

Chantier

Réception

Facturé

Piloter, pointer, consigner

POURQUOI MAINTENANT

Fuite ancienne colonne + envie de douche à l'italienne. Budget annoncé 20 000 € TTC.

LE DOSSIER

i

Visite et constats

3 constats — dont un point de sécurité

>

Rapport de visite

La synthèse des constats, prête à remettre au client

>

Devis

1 devis établi

>

Encaissements

Acomptes, situations, solde — qui doit quoi, et pour quand

>

Dépenses

7 207 € engagés

>

Heures pointées

128 h pointées

>

Photos

7 photos

>

Documents

Contrat, PV de réception, plans, attestations

>

CE QUE ÇA RAPPORTE

i

5 504 €

marge estimée

18 540 €

vendu HT

13 036 €

coût de revient

La fiche chantier · volet 3 sur 3

Suite du même écran, en défilant vers le bas

LE BIEN ET LES MONTANTS

Modifier la fiche

Surface

9 m²

Construit en

1972

Estimation

16 000 à 19 500 €

Vendu HT

18 540 €

CLORE LE CHANTIER

Terminé — archiver le chantier

Le dossier reste consultable et compte toujours dans vos statistiques. Il quitte simplement la liste de travail.

Si l'affaire est perdue, pourquoi ?

Prix, délai, concurrent, projet reporté...

Ce champ ne sert pas à l'administration : relu trois mois plus tard, il vous dit où vous perdez réellement, et c'est rarement là où vous croyez. Il est obligatoire pour abandonner.

Marquer perdue



Chantiers



Cockpit



Heures



Clients



Plus

Le cockpit · volets 1 et 2 sur 3

Format téléphone — rendu réel · les deux volets se lisent de gauche à droite



Le cockpit · volet 3 sur 3

Suite du même écran, en défilant vers le bas

CE QUE CES CHIFFRES NE DISENT PAS

Ces montants ne valent que ce que valent vos saisies. Voici précisément ce qui peut les fausser, dans votre cas, aujourd'hui.

Les dépenses non saisies. 3 dépenses ont été enregistrées ce mois-ci. Un ticket de matériaux resté dans la boîte à gants ne se devine pas : il fait monter la marge affichée sans faire monter la vôtre.

Les heures non pointées. Tous vos chantiers en cours ont des heures pointées. C'est la condition pour que la marge veuille dire quelque chose.

Les frais généraux au taux déclaré. Les marges retirent 12,5 % du montant vendu au titre des frais généraux. C'est un taux que vous avez déclaré, pas un taux mesuré : s'il est faux, toutes les marges le sont d'autant.

Le coût d'une heure de main-d'œuvre. Une heure sans coût propre est valorisée 32,00 €. C'est un coût de revient, charges comprises — pas un taux de vente. Si vous y avez mis votre taux de facturation, vos marges sont fausses vers le bas.

Ce qui est encaissé n'est pas ce qui est gagné. Un acompte encaissé en janvier paye un chantier livré en mars. Le cumul du haut de page mesure la trésorerie, pas le résultat.

Tout est en hors taxes. La TVA encaissée ne vous appartient pas. Elle n'apparaît nulle part sur cet écran, et c'est volontaire.

Le planning · volets 1 et 2 sur 3

Format téléphone — rendu réel · les deux volets se lisent de gauche à droite

D

Planning

Renaiss

1 réserve non levée. Tant qu'elles restent ouvertes, les chantiers concernés ne peuvent pas être clos — et c'est souvent le solde de la facture qui attend avec elles.

Finitions + nettoyage avant réception — C-2026-016

✓ Lever la réserve

<

Semaine du 10 août 2026

>

SEMAINE 33

Semaine

Jour

Aujourd'hui

i

LUNDI 10

Jointes faïence + silicone sanitaire

08h00 · Intervention · Lucas Bernard

C-2026-014

RouvrirRetirer

Phase principale — peinture

Intervention · Sofiane Meziane

C-2026-016

RouvrirRetirer

MARDI 11

Jointes faïence + silicone sanitaire

08h00 · Intervention · Lucas Bernard

C-2026-014

RouvrirRetirer

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Planifier solde F-2026-051 — Cabinet Martin

08h00 · Rendez-vous · Marc Durand

C-2026-009

RouvrirRetirer

MERCREDI 12

Pose meuble vasque + miroir LED

08h00 · Intervention · Piotr Kowalski

C-2026-014

RouvrirRetirer

Livraison Cérabati — profilés + joint époxy

10h00 · Livraison · Sofiane Meziane

C-2026-014

Fait+ AgendaRetirer

JEUDI 13

Peinture plafond + murs hors faïence

08h00 · Intervention · Lucas Bernard

C-2026-014

Fait+ AgendaRetirer

VENDREDI 14

Peinture plafond + murs hors faïence

08h00 · Intervention · Lucas Bernard

C-2026-014

Fait+ AgendaRetirer

Point d'avancement avec Mme Lefèvre

17h30 · Rendez-vous · Marc Durand

C-2026-014

Fait+ AgendaRetirer

SAMEDI 15

Rien de prévu

DIMANCHE 16

AUJOURD'HUI

Rien de prévu

AJOUTER UNE TÂCHE

Le planning - volet 3 sur 3

Suite du même écran, en défilant vers le bas

Quoi

Pose des plinthes, livraison carrelage, rendez-vous clié

Quand

2026-08-16

Heure (facultative)

Sans heure, la tâche occupe la journée. C'est le cas le plus fréquent, et c'est très bien ainsi : un planning à la demi-heure ne survit pas au premier imprévu.

Jusqu'au (facultatif)

Type ⓘ

Intervention ▼

Chantier

Aucun ▼

Qui

— personne en particulier ↗

Détail

☐ Accepter le chevauchement si la personne est déjà prise sur le créneau

Ajouter

Une réserve de réception se choisit dans le type : elle empêchera de clore son chantier tant qu'elle n'est pas levée.

VOTRE AGENDA PERSONNEL

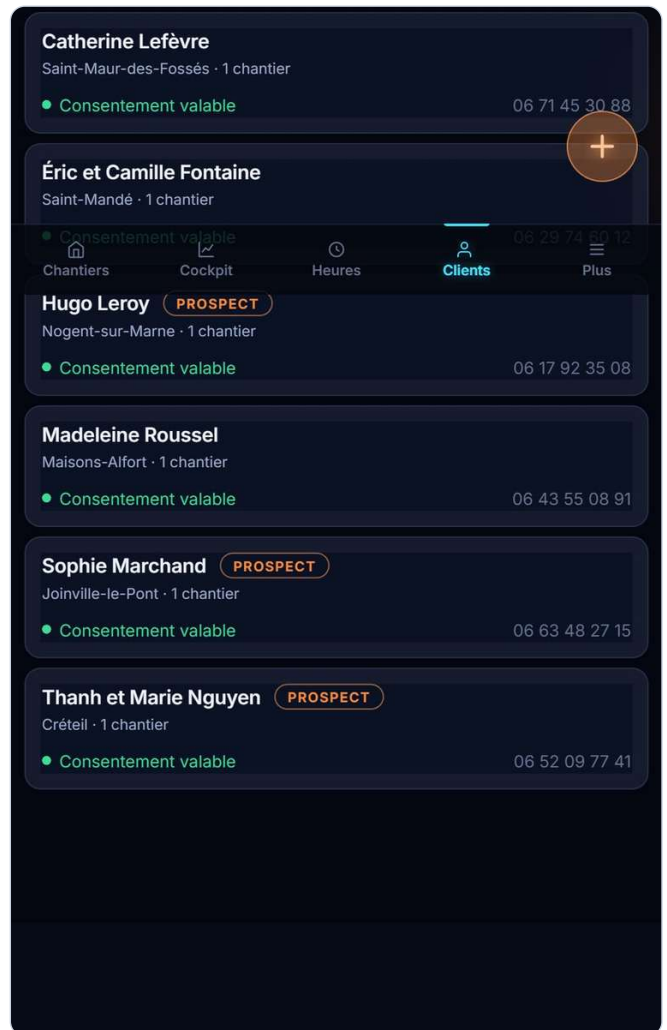
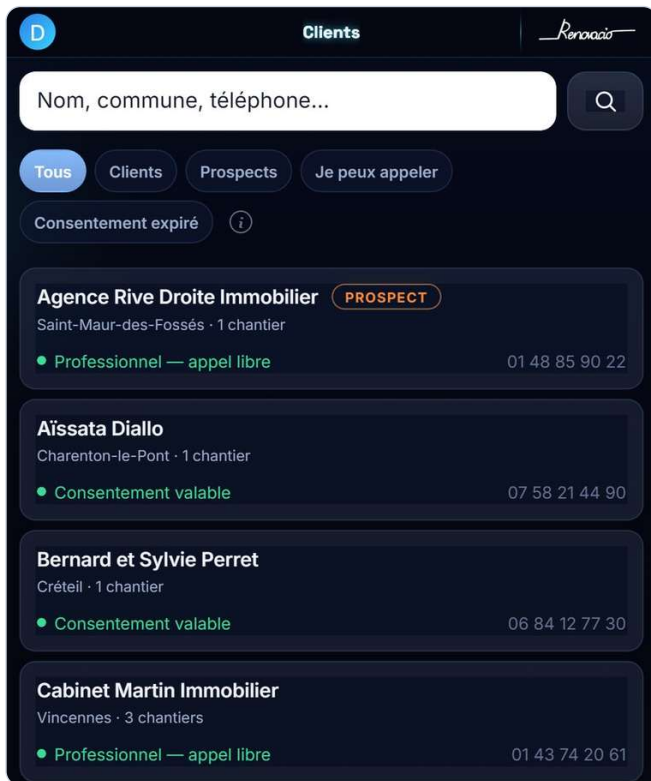
Votre flux est actif. Dans votre application d'agenda, choisissez « S'abonner à un calendrier » (ou « Ajouter par URL ») et collez :
webcal://renovacio.fr/agenda.php?flux=f8b464d8d47f2c6ff754aa

L'adresse est personnelle et en lecture seule : elle montre le planning, elle ne permet pas d'y toucher. Google Agenda : Autres agendas → + → À partir de l'URL. Apple : Fichier → Nouvel abonnement à un calendrier. Si l'appareil qui la connaît se perd, révoquez-la — l'adresse meurt sur-le-champ.

Révoquer le flux

Le carnet de clients · volets 1 et 2 sur 2

Format téléphone — rendu réel · les deux volets se lisent de gauche à droite



Le menu Plus · volets 1 et 2 sur 2

Format téléphone — rendu réel · les deux volets se lisent de gauche à droite



4. La fiche chantier, colonne vertébrale

Tout ce que l'application sait d'une affaire vit sur sa fiche : l'étape, le client, les montants, l'avancement, les réserves, le dossier de pièces, les raccourcis vers la visite, les devis, les dépenses et les photos. La page suivante la montre en entier ; voici comment la lire, de haut en bas.

L'étape : le seul champ qui raconte l'histoire

En tête de fiche, la rangée d'étapes se change d'une pression : **Appel** → **Entretien** → **Visite** → **Rapport** → **Devis** → **Chantier** → **Réception** → **Facture** → **Close** (ou **Perdue**, sans honte : une affaire perdue documentée vaut mieux qu'un dossier fantôme). Trois automatismes s'y accrochent :

- Un devis accepté fait passer l'affaire à **Chantier** — et jamais en arrière : l'étape ne recule pas quand vous rouvrez un devis.
- Le passage à **Réception** pose la date de réception du jour (modifiable dans le formulaire si le PV a été signé un autre jour). C'est elle qui fait courir la garantie de parfait achèvement — un an.
- Le prospect devient **client** dans le carnet dès la première affaire vendue, sans aucune saisie.

L'avancement : déclaré, pas deviné

Le pourcentage d'avancement se règle dans le formulaire des détails. Personne ne le calcule à votre place : un avancement « automatique » serait une fiction. Le cockpit l'affiche en anneau sur les chantiers en cours.

Les réserves : le garde-fou qui protège votre solde

À la réception, notez chaque réserve (une plinthe à reprendre, un joint à refaire). Chacune se lève d'un geste — « ✓ Lever la réserve » — une fois le travail repris. **L'application refuse d'archiver un chantier tant qu'une réserve reste ouverte** : c'est votre argent qui attend avec elle, le solde étant rarement réglé réserves ouvertes.

Attention — Le bouton « Terminé — archiver » exige aussi que le solde soit encaissé. Si l'archivage refuse, regardez les réserves et les encaissements : la raison est toujours l'un des deux, et l'application vous dit lequel.

Cas pratique — Reprise sous garantie un an après : rouvrez le chantier archivé (bouton en bas de fiche archivée). Tout l'historique — devis, photos, heures — est encore là, et la nouvelle intervention s'y documente.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

Ce que montre la démonstration. Le chantier C-2026-011 « Salle de bain gain de place + WC » (vendu 6 260 €) affiche une alerte de dérive : déboursé prévu **3 718 €**, déboursé réel **8 923 €** — 140 % de dépassement. Sa marge ressort à **-55 %** dans l'analyse.

Hypothèses à vérifier, dans cet ordre. 1) Une dépense d'un AUTRE chantier affectée ici par erreur — ouvrez la liste des dépenses du chantier, vérifiez chaque ligne. 2) Une découverte en cours de travaux (plomberie encastrée, support pourri) jamais transformée en avenant : le surcoût est réel mais devrait être chez le client, pas chez vous. 3) Un chiffrage initial trop bas : comparez le déboursé prévu aux lignes du devis d'origine.

Résultats possibles et actions. Cas 1 : réaffectez la dépense, la marge se corrige seule. Cas 2 : si le chantier n'est pas reçu, créez la version suivante du devis MAINTENANT avec le constat à l'appui ; après réception, c'est perdu. Cas 3 : la leçon vaut de l'or — ouvrez le catalogue et corrigez le prix de la prestation avant le prochain devis du même type. Dans les trois cas : dix minutes d'enquête, des centaines d'euros en jeu.

Les automatismes accrochés à la fiche, en une table

Renovacio ne vous demande jamais deux fois la même information : un événement déclenche ses effets tout seul. Les connaître évite de les chercher — ou de les refaire à la main :

Événement	Ce qui se produit automatiquement
Devis accepté	Étape → Chantier · le montant vendu se pose sur la fiche · le prospect devient client · le bouton « Créer l'acompte » apparaît.
Étape → Réception	Date de réception posée au jour même (modifiable) — départ de la garantie de parfait achèvement.
Déboursé réel > déboursé prévu	Alerte « dérive de coût » sur l'accueil, le cockpit et l'écran Alertes.
Réserve ouverte ou solde non encaissé	Archivage refusé, avec le motif affiché.
Constat coché « à retenir pour le devis »	La ligne remonte dans l'éditeur de devis, reliée à sa photo.
14 jours sans mouvement	Le dossier entre dans le compteur « sans mouvement » de l'accueil.

Le dossier de pièces

Le bloc Dossier rassemble les documents du chantier : devis signés, rapport, photos, PV de réception, attestations. Les boutons « + Rapport » et « + Encaissements » créent les pièces manquantes sans quitter la fiche.

La fiche chantier complète · partie 1 sur 2

C-2026-014 — étapes, montants, réserves, dossier, raccourcis

D

←

C-2026-014

Renovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Rénovation complète salle de bain + WC

Catherine Lefèvre · 8 avenue Foch 94100 Saint-Maur-des-Fossés

Appeler

Itinéraire

Chantier en cours — appel couvert

OÙ EN EST LE CHANTIER

Appel reçu

Entretien

Visite

Rapport

Devis

Chantier

Réception

Facturé

Piloter, pointer, consigner

POURQUOI MAINTENANT

Fuite ancienne colonne + envie de douche à l'italienne. Budget annoncé 20 000 € TTC.

LE DOSSIER ⓘ

Visite et constats

3 constats — dont un point de sécurité

Rapport de visite

La synthèse des constats, prête à remettre au client

Devis

1 devis établi

Encaissements

Acomptes, situations, solde — qui doit quoi, et pour quand

Dépenses

7 207 € engagés

Heures pointées

128 h pointées

Photos

7 photos

Documents

Contrat, PV de réception, plans, attestations

La fiche chantier complète · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

CE QUE ÇA RAPPORTE ⓘ

5 504 €

marge estimée
29,7 % du vendu

18 540 €

vendu HT

13 036 €

coût de revient

7 207 € d'achats · 3 512 € de main-
d'œuvre · 2 318 € de frais généraux

LE BIEN ET LES MONTANTS

[Modifier la fiche](#)

Surface

9 m²

Construit en

1972

Estimation

16 000 à 19 500 €

Vendu HT

18 540 €

CLORE LE CHANTIER

Terminé — archiver le chantier

Le dossier reste consultable et compte toujours dans vos statistiques. Il quitte simplement la liste de travail.

Si l'affaire est perdue, pourquoi ?

Prix, délai, concurrent, projet reporté...

Ce champ ne sert pas à l'administration : relu trois mois plus tard, il vous dit où vous perdez réellement, et c'est rarement là où vous croyez. Il est obligatoire pour abandonner.

Marquer perdue

5. La visite, les photos, le rapport

Entre l'appel et le devis, il y a le terrain. Renovacio structure cette étape en trois outils qui s'enchaînent : le relevé de visite, les photos de chantier, le rapport remis au client.

Le relevé de visite

Ouvert depuis la fiche (« Visite »), le relevé guide la visite technique pièce par pièce : l'état existant, les mesures, les contraintes (accès, stationnement, électricité provisoire), les souhaits du client, et les **constats** — chaque désordre photographié et décrit. Sur téléphone, l'appareil photo s'ouvre directement depuis le formulaire ; l'application peut utiliser la géolocalisation pour horodater et situer la prise de vue.

Astuce — Remplissez le relevé PENDANT la visite, pas le soir au bureau. Dix notes courtes prises sur place valent mieux qu'une page reconstituée de mémoire — et le client voit un professionnel qui documente.

L'anatomie d'un constat

Le constat est la brique juridique et commerciale du dossier : un désordre daté, localisé, photographié, avec ce que vous en pensez et ce que cela coûterait. Ses champs ont chacun leur raison d'être :

Champ	Pourquoi il est séparé
Ce que je constate	Le fait brut, mesurable — sans cause ni conclusion. C'est cette séparation qui rend le constat opposable.
Ce que j'en pense	L'hypothèse — elle se discute, elle peut être fausse, elle n'affaiblit pas le fait.
Ce qu'il faudrait vérifier	L'investigation manquante (sondage, essai d'étanchéité...) : nommée, elle vous protège — le client sait sur quoi le chiffrage repose.
Fourchette basse / haute	Deux bornes, jamais un chiffre seul : un montant unique s'entend comme un engagement, et c'est toujours celui du bas qu'on retient.
À retenir pour le devis	Coché, le constat remonte dans l'éditeur de devis, photo comprise.

Les cinq gravités, et comment choisir

Gravité	Quand	Exemple
Sécurité	Danger pour les personnes — se signale par écrit le jour même, se traite avant tout le reste.	Prise à moins de 60 cm de la baignoire (NF C 15-100).
Urgent	Le désordre s'aggrave s'il attend.	

		Colonne d'évacuation corrodée qui suinte.
À prévoir	À traiter dans le projet, sans péril immédiat.	Aucune ventilation mécanique, condensation.
Confort	Amélioration souhaitable, pas un désordre.	Éclairage insuffisant au plan de travail.
Information	Un fait utile au dossier, sans travaux associés.	Compteur récent, tableau aux normes.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

Le constat n° 3 de la démonstration, champ par champ. Localisation : « Salle de bain — tableau et appareillage ». Constaté : « Absence de liaison équipotentielle, prise à moins de 60 cm de la baignoire : non conforme NF C 15-100 (volumes) ». Pensé : « Mise en conformité complète des volumes + circuit dédié sèche-serviettes ». Gravité **Sécurité**, métier Électricité, fourchette **1 200 à 1 800 €**, coché « à retenir pour le devis ».

Pourquoi c'est un bon constat. Le fait cite la norme et une mesure (60 cm) — pas « élec pas aux normes ». L'hypothèse est dans son champ, discutable sans fragiliser le fait. La fourchette a deux bornes réalistes. Et la gravité Sécurité impose l'ordre de traitement : ce point passera avant la faïence, et le client le comprendra.

Ce qu'il devient. Coché « à retenir », il remonte dans l'éditeur de devis : la ligne « Mise en conformité NF C 15-100 + VMC — 1 720 € » du devis DEV-2026-042 porte son lien. Le jour où le client demande « pourquoi ce montant ? », la photo datée du 28 mai répond à votre place.

Le relevé de visite · partie 1 sur 2

Pièce par pièce : état, mesures, contraintes, constats photo

D

←

Relevé de visite

Rénovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Rénovation complète salle de bain + WC · C-2026-014

3

constats relevés

3 retenus pour le devis

1 860 à 2 870 €

enveloppe indicative

Cette enveloppe additionne vos fourchettes. Elle sert à cadrer une discussion, jamais à tenir lieu de devis : elle ne contient ni accès difficile, ni protection, ni évacuation, ni aléa de découverte.

AJOUTER UN CONSTAT

Gravité ⓘ

Sécurité

Urgent

À prévoir

Confort

Information

« Sécurité » n'est pas une nuance de gravité : c'est un danger pour les personnes, qui se signale par écrit le jour même et se traite avant tout le reste.

Où ? *

Salle de bains, façade nord, tableau électrique...

Salle de bain — tableau et appareillage

Gaine technique WC

Salle de bain — plafond

Ce que je constate *

Décrivez ce qui se voit et se mesure : localisation, étendue, dimension. Pas de cause, pas de conclusion — elles vont dans le champ suivant, et c'est cette séparation qui rend le constat opposable.

Ce que j'en pense ⓘ

L'hypothèse se discute, et elle doit pouvoir être discutée. Écrivez ici, elle n'affaiblit pas le constat ; fondue dedans, elle le rend contestable en entier.

Le relevé de visite · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

Métier concerné

— non précisé —



Y compris un métier qui n'est pas le vôtre : c'est ce qui permet ensuite de savoir quel corps d'état pèse dans un chantier.

Ce qu'il faudrait vérifier

Sondage, pose de témoins, étude de sol, essai d'étanchéité...

Nommer l'investigation manquante vous protège : elle dit au client que le chiffrage repose sur ce qui était visible ce jour-là.

Fourchette basse

€

Fourchette haute

€

Deux bornes, jamais un chiffre unique : un montant seul est entendu comme un engagement, et c'est celui du bas qu'on retient.



À retenir pour le devis

Tout ce qui se constate n'a pas vocation à être chiffré. Ce qui est coché ici remonte dans l'éditeur de devis : le reste reste au rapport, et c'est très bien ainsi.

Enregistrer le constat

RELEVÉS (3)

3. Salle de bain — tableau et appareillage

Absence de liaison équipotentielle, prise à moins de 60 cm de la baignoire : non conforme NF C 15-100 (volumes).

Sécurité

Électricité

Au devis

1200 à 1800 €

1. Gaine technique WC

Colonne d'évacuation en fonte fortement corrodée au niveau du piquage, traces de suintement ancien.

Urgent

Plomberie / sanitaire

Au devis

380 à 620 €

2. Salle de bain — plafond

Aucune ventilation mécanique ; condensation et peinture cloquée en périphérie du plafond.

À prévoir

Ventilation / VMC

Au devis

280 à 450 €

Voir le rapport à remettre

La fiche d'un constat

Gravité, fait constaté, hypothèse, fourchette — la brique du dossier

D

←

Constat n° 3

Rénovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Rénovation complète salle de bain + WC - C-2026-014

Gravité

Sécurité

Urgent

À prévoir

Confort

Information

Où ? *

Salle de bain — tableau et appareillage

Ce que je constate *

Absence de liaison équipotentielle, prise à moins de 60 cm de la baignoire : non conforme NF C

Relisez cette ligne en vous demandant si elle contient déjà une cause. Si oui, la cause descend d'un champ : c'est cette réparation qui rend le constat opposable.

Ce que j'en pense

Mise en conformité complète des volumes + circuit dédié sèche-serviettes.

Métier concerné

Électricité — Second œuvre

Ce qu'il faudrait vérifier

Fourchette basse

1200,00 €

Fourchette haute

1800,00 €

Deux bornes, jamais un chiffre unique : c'est toujours celui du bas qu'on retient.

☒ À retenir pour le devis

Enregistrer

Supprimer ce constat

Un constat effacé emporte la preuve qu'un désordre avait été vu ce jour-là. Cette preuve vous protège d'abord vous : corrigez plutôt que de supprimer, sauf doublon manifeste.

Les photos du chantier

L'écran Photos rassemble toutes les images du dossier : celles des constats de visite, celles du chantier en cours, celles de la réception. Chaque photo garde son contexte — le constat ou l'étape auquel elle se rattache. Les photos se consultent, se téléchargent, et illustrent automatiquement le rapport et les avenants qui citent leur constat.

Cas pratique — Un dégât caché apparaît après dépose : photographiez-le en constat **AVANT** d'en parler au client. Quand l'avenant arrivera (chapitre 6), la ligne de devis portera le lien vers ce constat photographié : « pourquoi ce surcoût ? » aura sa réponse en image.

Les photos du dossier

Constats, chantier, réception — chaque image garde son contexte

D

←

Photos — C-2026-014

Rénovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Rénovation complète salle de bain + WC · Tout télécharger (ZIP)

AJOUTER UNE PHOTO

La photo

8 Mo au maximum par photo. Sur le téléphone, l'appareil s'ouvre directement : prenez-les à la suite. Sur ordinateur, vous pouvez en sélectionner plusieurs d'un coup — elles partagent alors le même moment et la même légende.
[Ou choisir une photo déjà prise \(galerie\)](#)

À quel moment ⓘ

Avant

Pendant

Après

Réserve

« Avant » est la plus précieuse : c'est elle qui prouve l'état dans lequel vous avez trouvé les lieux, et personne ne peut la reprendre après le premier coup de marteau.

Légende

Fissure façade est, sous la fenêtre du haut

Dites où, pas quoi : dans six mois, « fissure » se retrouve partout, « façade est sous la fenêtre » se retrouve une seule fois.

Rattacher à un constat

Aucun — photo de chantier

Une photo rattachée à un constat part avec lui dans le rapport remis au client.

Envoyer

Toutes

Avant (3)

Pendant (4)

Après

Réserve

PENDANT — C-2026-014

PHOTO 4

RÉNOVATION complète salle de bain + WC

Pendant — Rénovation complète salle de bain + WC

Pendant - hier

Retirer

PENDANT — C-2026-014

PHOTO 3

RÉNOVATION complète salle de bain + WC

Pendant — Rénovation complète salle de bain + WC

Pendant - hier

Retirer

PENDANT — C-2026-014

PHOTO 2

RÉNOVATION complète salle de bain + WC

Pendant — Rénovation complète salle de bain + WC

Pendant - hier

Retirer

PENDANT — C-2026-014

PHOTO 1

RÉNOVATION complète salle de bain + WC

Pendant — Rénovation complète salle de bain + WC

Pendant - hier

Retirer

AVANT — C-2026-014

PHOTO 3

RÉNOVATION complète salle de bain + WC

Avant — Rénovation complète salle de bain + WC

Avant - hier

Retirer

AVANT — C-2026-014

PHOTO 2

RÉNOVATION complète salle de bain + WC

Avant — Rénovation complète salle de bain + WC

Avant - hier

Retirer

AVANT — C-2026-014

PHOTO 1

RÉNOVATION complète salle de bain + WC

Avant — Rénovation complète salle de bain + WC

Avant - hier

Retirer

page 38

Le rapport : le document qui vend la suite

Le rapport met en forme la visite pour le client : l'état des lieux, les constats illustrés, les préconisations, la suite proposée. C'est un document d'avant-vente : il montre le sérieux avant de montrer le prix. Il se génère depuis la fiche (« + Rapport »), se relit, se complète, puis s'imprime ou s'envoie en PDF.

Le rapport de visite · partie 1 sur 2

L'état des lieux mis en forme — le sérieux avant le prix

— Retour au chantier

Compléter le relevé

Imprimer / enregistrer en PDF

Durand Rénovation — SARL
12 rue des Artisans
94000 Créteil
01 48 98 45 12 · contact@durand-renovation.fr
SIRET 901 234 567 00012

Rapport de visite
C-2026-014
16 août 2026

Rénovation complète salle de bain + WC

Destinataire : Catherine Lefèvre
Lieu de la visite : 8 avenue Foch 94100 Saint-Maur-des-Fossés
Le bien : Appartement T4 — 3e étage avec ascenseur · 9 m² · construit vers 1972
Objet de la demande : Fuite ancienne colonne + envie de douche à l'italienne. Budget annoncé 20 000 € TTC.

CE QUI A ÉTÉ RELEVÉ

3 points ont été relevés lors de la visite. Chaque point distingue le **constat** — ce qui a été observé et mesuré sur place — de l'**hypothèse** — l'interprétation qui en est faite, et qui reste à confirmer. Cette séparation n'est pas une précaution de style : une cause supposée n'a pas la même valeur qu'un fait observé, et les confondre conduit à des travaux inutiles.

SÉCURITÉ — 1 POINT

SÉCURITÉ

3. Salle de bain — tableau et appareillage — Électricité

CONSTAT. Absence de liaison équipotentielle, prise à moins de 60 cm de la baignoire : non conforme NF C 15-100 (volumes).

HYPOTHÈSE. Mise en conformité complète des volumes + circuit dédié sèche-serviettes.

Ordre de grandeur indicatif : 1200 à 1800 €

URGENT — 1 POINT

URGENT

1. Gaine technique WC — Plomberie / sanitaire

CONSTAT. Colonne d'évacuation en fonte fortement corrodée au niveau du piquage, traces de suintement ancien.

HYPOTHÈSE. Remplacement du piquage et raccord PVC ; la colonne elle-même relève de la copropriété.

À VÉRIFIER AVANT TRAVAUX. Photo transmise au syndic le 29/05 — accord copropriété reçu le 12/06.

Ordre de grandeur indicatif : 380 à 620 €

Le rapport de visite · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

À PRÉVOIR — 1 POINT

À PRÉVOIR

2. Salle de bain — plafond — Ventilation / VMC

CONSTAT. Aucune ventilation mécanique ; condensation et peinture cloquée en périphérie du plafond.

HYPOTHÈSE. Création d'une extraction VMC raccordée au conduit existant de la cuisine.

Ordre de grandeur indicatif : **280 à 450 €**

ENVELOPPE INDICATIVE, TOUS POINTS CONFONDUS

1 860 à 2 870 €

Ordres de grandeur hors taxes, hors études, hors aléas de découverte. Une fourchette et non un montant : un chiffre unique serait entendu comme un engagement, et ce document n'en prend aucun. Il n'est pas un devis.

Portée et limites de cette visite

- Visite **visuelle et non destructive** : aucun sondage, aucune dépose, aucun démontage n'a été réalisé.
- Les parties non accessibles le jour de la visite — sous les revêtements, dans les murs, sous les planchers, en toiture non praticable, en vide sanitaire fermé — n'ont pas pu être examinées. Ce qui n'y figure pas n'a pas été jugé conforme : il n'a pas été vu.
- Les hypothèses formulées demandent confirmation par les investigations signalées. Une cause mal identifiée conduit à des travaux qui ne règlent rien.
- Les ordres de grandeur ne valent pas devis : ils ne comprennent ni accès difficile, ni protections, ni évacuations, ni découvertes en cours de chantier. Seul un devis chiffré engage un prix.
- Ce rapport ne constitue ni un diagnostic réglementaire, ni une expertise judiciaire, ni une étude de structure.

DURAND RÉNOVATION — SARL au capital de 1 500 000 €. SIRET 901 234 567 00012. RCS Créteil. TVA intracommunautaire FR32901234567. Siège : 12 rue des Artisans 94000 Créteil.

Assurance responsabilité civile décennale : MAAF Assurances, contrat n° D-2026-778 341. Couverture : Décennale tous corps d'état second œuvre — plomberie, carrelage, peinture, menuiserie.

Rapport de visite, référence C-2026-014, établi le 16 août 2026 à l'attention de Catherine Lefèvre, à qui il est réservé.

6. Les devis : versions, avenants, acompte

Le devis Renovacio est un document de gestion interne — il porte vos lignes, vos prix, vos conditions, la mention TVA adaptée à votre régime — et il obéit à une règle d'or : **un devis accepté ne se modifie plus jamais**. C'est le document que le client a signé ; le modifier réécrirait l'histoire.

La liste des devis d'un chantier

Depuis la fiche, « Devis » liste les devis de l'affaire avec leur état : brouillon, envoyé, accepté, refusé. Un chantier peut porter plusieurs devis (tranches, options) et plusieurs versions du même devis.

Les états d'un devis — et ce qui reste possible à chacun

État	Ce qu'il signifie	Encore possible
Brouillon	En cours d'écriture, le client ne l'a pas vu.	Tout : lignes, remise, suppression.
Envoyé	Entre les mains du client.	Modifier reste possible, mais tout changement crée un écart avec le papier que le client tient — préférez une version.
Accepté	Signé : le chantier porte son montant.	Plus aucune modification. Deux gestes seulement : « Créer la version suivante » (avenant) et « Créer l'acompte ».
Refusé	Le client a dit non.	Le document reste consultable ; l'affaire passe en Perdue avec motif, ou un nouveau devis repart.

Les devis du chantier

États : brouillon, envoyé, accepté — et les versions

D

←

Devis — C-2026-014

Rénovasis

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

0 €
en attente de réponse
0 devis remis

18540 €
accepté
1 devis signés

0
sans réponse
Depuis plus de 15 jours

0 €
refusé
0 devis perdus

Numéro, objet, client, chantier...

Q

Tous (1)

Accepté (1)

Rénovation complète salle de bain + WC — 8 av. Foch, Saint-Maur

Catherine Lefèvre · Rénovation complète salle de bain + WC

Accepté 18 540 € HT

DEV-2026-042 v2

Consulter

Imprimer

Le chantier

NOUVEAU DEVIS

Le chantier à chiffrer

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC (Catherine Lefèvre)

Objet du devis

Laissé vide, l'objet du chantier est repris

C'est la ligne que le client lit en premier. « Réfection de la salle de bains » vaut mieux que « travaux ».

Créer le devis

L'édition d'un devis

L'éditeur aligne les lignes : désignation, quantité, unité, prix unitaire, total. Les lignes peuvent venir du **catalogue** (vos prestations types, chapitre 14) ou se saisir librement. Les **montants négatifs sont acceptés** — c'est ainsi qu'une moins-value s'écrit. La remise se pose en pied de devis, en pourcentage ou en euros.

Le client change d'avis en cours de chantier : l'avenant

1. Ouvrez le devis accepté → « **Créer la version suivante** ». Une copie modifiable apparaît : même numéro, version 2.
2. Ajoutez les plus-values ; passez en négatif les moins-values.
3. Si le changement vient d'une découverte (chapitre 5), reliez la ligne au constat photographié.
4. Faites accepter la version 2 : elle annule et remplace la précédente — qui reste consultable telle que signée.

L'acompte en un geste

Sur un devis accepté, le bouton « **Créer l'acompte** » ouvre les encaissements avec tout de prérempli : le chantier, le type « acompte », le montant calculé au pourcentage demandé dans le devis (30 % par défaut), **sur le montant TTC** — c'est ce que le client paie. Il ne reste qu'à confirmer l'échéance. Le pourcentage se règle devis par devis, dans le champ « Acompte demandé (%) » de l'éditeur.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

Ce que montre l'écran (capture). Le devis DEV-2026-042 v2 est accepté : **18 540 € HT, 20 394 € TTC** (TVA 10 %), acompte demandé 30 % : **6 118 €**. L'encart vert propose « Créer l'acompte » ; la marge prévisionnelle affichée est de 7 118 € (38,4 % du déboursé).

Analyse. Les fournitures de ce chantier (receveur, WC suspendu, faïence, porte à galandage...) représentent environ 7 000 € à commander avant de démarrer. L'acompte de 6 118 € les couvre presque — c'est le rôle exact d'un acompte : faire porter l'avance par le client, pas par votre trésorerie. À 20 % il aurait manqué 3 000 €.

Actions. 1) Réglez le pourcentage d'acompte AVANT d'envoyer le devis, selon le poids des fournitures : 30 % en usage courant, 40 % quand le matériel pèse lourd — et écrivez-le dans vos conditions. 2) Posez l'échéance avant la date de commande des fournitures, pas à la date de démarrage. 3) Ne commandez qu'à l'encaissement reçu : la liste des encaissements vous le dit d'un regard.

Attention — Renovacio n'émet pas de facture au sens réglementaire : il prépare, suit et trace, mais la facture officielle relève de votre logiciel de facturation ou de votre comptable. La mention figure dans les CGV et sur la grille tarifaire.

L'édition de devis · partie 1 sur 2

Lignes, catalogue, remise, acompte — et les versions qui ne réécrivent pas l'histoire

D

←

DEV-2026-042 v2

Renovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Rénovation complète salle de bain + WC — 8 av. Foch, Saint-Maur

Accepté · C-2026-014 · Catherine Lefèvre · Version 2 — annule et remplace les précédentes

Voir le document du client

Ce devis est accepté : il ne se modifie plus. C'est ce document que le client a signé, et le chantier porte désormais son montant. Si les travaux ont changé, créez une nouvelle version — l'ancienne reste consultable telle qu'elle a été remise.

Créer la version suivante

Créer l'acompte de 30 % — 6118 €

CE QUE PÈSE CE DEVIS

18540 €
total hors taxes

20394 €
total TTC
dont 1854 € de TVA

6118 €
acompte demandé
30 % du montant TTC

7118 €
marge prévisionnelle
11422 € de déboursé · 38,4 %

175,4 heures prévues d'après les temps unitaires des lignes. C'est l'écart entre ces heures et celles qui seront pointées qui vous préviendra d'une dérive, pas le total final.

LE DÉTAIL DU DEVIS

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Total HT
Lot A — Dépose et réseaux			
Dépose complète sanitaires, faïence et sol	1 forfait	1480,00 €	1480,00 €
Modification des réseaux alimentation / évacuation	1 forfait	2160,00 €	2160,00 €
Doublage hydrofuge et reprise du plafond	1 forfait	1340,00 €	1340,00 €
Lot B — Équipements et finitions			
Receveur extra-plat 120x90 + paroi verre 8 mm	1 forfait	1890,00 €	1890,00 €
Colonne de douche thermostatique	1 forfait	620,00 €	620,00 €

L'édition de devis · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

WC suspendu — bâti-support autoportant + plaque	1 forfait	1240,00 €	1240,00 €
Meuble vasque 90 cm + miroir LED antibuée	1 forfait	1460,00 €	1460,00 €
Sèche-serviettes électrique 750 W	1 forfait	540,00 €	540,00 €
Faïence murale 60×30 rectifiée	22 m²	118,00 €	2596,00 €
Carrelage sol grès cérame antidérapant	9 m²	132,00 €	1188,00 €
Mise en conformité NF C 15-100 + VMC	1 forfait	1720,00 €	1720,00 €
Porte coulissante à galandage	1 forfait	1206,00 €	1206,00 €
Peinture plafond et murs hors faïence	1 forfait	680,00 €	680,00 €
Nettoyage fin de chantier	1 forfait	420,00 €	420,00 €
OÙ EN EST CE DEVIS			
Signé — le chantier est vendu			
Remis le 16 juin 2026 · réponse le 24 juin 2026			

Le document que reçoit le client

« Voir le document du client » ouvre le devis mis en forme : votre en-tête (dénomination ou enseigne, coordonnées, assurance décennale, RCS), les lots et leurs lignes, les totaux, la TVA selon votre régime, les conditions et la zone de signature. C'est ce document-là qui s'imprime ou s'envoie en PDF — l'éditeur n'est que la cuisine.

Astuce — Relisez toujours le document client avant l'envoi, pas l'éditeur : c'est sur le document final qu'on voit la ligne mal libellée, le lot mal ordonné, la condition qui manque — ce que le client verra.

Le devis, côté client · partie 1 sur 2

En-tête, lots, totaux, conditions, signature — le document qui part

— Retour au devis

Imprimer / enregistrer en PDF

Durand Rénovation — SARL

12 rue des Artisans

94000 Créteil

01 48 98 45 12 · contact@durand-renovation.fr

https://www.durand-renovation.fr

DEVIS

N° DEV-2026-042 — version 2

Établi le 16 juin 2026

Valable jusqu'au 15 juil. 2026

DEVIS ÉTABLI POUR

Catherine Lefèvre

Catherine Lefèvre

8 avenue Foch

94100 Saint-Maur-des-Fossés

06 71 45 30 88

LIEU DES TRAVAUX

8 avenue Foch 94100 Saint-Maur-des-Fossés

Référence chantier C-2026-014

Rénovation complète salle de bain + WC — 8 av. Foch, Saint-Maur

Suite à notre visite du 28 mai et au rapport transmis, veuillez trouver notre proposition pour la rénovation complète de votre salle de bain, mise en conformité électrique incluse.

DÉTAIL DES PRESTATIONS

DÉSIGNATION	QUANTITÉ	UNITÉ	P.U. HT	TOTAL HT	TVA
LOT A — DÉPOSE ET RÉSEAUX					
Dépose complète sanitaires, faïence et sol	1	forfait	1 480,00 €	1 480,00 €	10 %
Évacuation des gravats en filière agréée, protection des parties communes.					
Modification des réseaux alimentation / évacuation	1	forfait	2 160,00 €	2 160,00 €	10 %
Reprise du pléage fonte (accord syndic du 12/06), alimentation PER, évacuation PVC Ø100.					
Doublage hydrofuge et reprise du plafond	1	forfait	1 340,00 €	1 340,00 €	10 %
Plaquage hydro sur ossature, bandes, rattrapage.					
Sous-total — LOT A — DÉPOSE ET RÉSEAUX				4 980,00 €	
LOT B — ÉQUIPEMENTS ET FINITIONS					
Receveur extra-plat 120×90 + paroi verre 8 mm	1	forfait	1 890,00 €	1 890,00 €	10 %
Pose comprise, joint époxy.					
Colonne de douche thermostatique	1	forfait	620,00 €	620,00 €	10 %
Fourniture et pose.					
WC suspendu — bâti-support autoportant + plaque	1	forfait	1 240,00 €	1 240,00 €	10 %
Fourniture et pose, habillage compris.					
Meuble vasque 90 cm + miroir LED antibuée	1	forfait	1 460,00 €	1 460,00 €	10 %
Fourniture et pose.					
Sèche-serviettes électrique 750 W	1	forfait	540,00 €	540,00 €	10 %
Sur circuit dédié.					
Faïence murale 60×30 rectifiée	22	m²	118,00 €	2 596,00 €	10 %
Pose droite, joints fins, profilés alu.					
Carrelage sol grès cérame antidérapant	9	m²	132,00 €	1 188,00 €	10 %
Pose droite sur chape existante.					
Mise en conformité NF C 15-100 + VMC	1	forfait	1 720,00 €	1 720,00 €	10 %
4 spots IP44, liaison équipotentielle, circuit dédié, extraction VMC. Sous-traitance Elec'Services 94 (déconale à jour).					
Porte coulissante à galandage	1	forfait	1 206,00 €	1 206,00 €	10 %
Châssis + vantail laqué, quincaillerie.					
Peinture plafond et murs hors faïence	1	forfait	680,00 €	680,00 €	10 %
Impression + 2 couches acrylique satinée spéciale plâtres humides.					

page 48

Le devis, côté client · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

Nettoyage fin de chantier	1 forfait	420,00 €	420,00 € 10 %
Protection et remise en état des parties communes.			
Sous-total – LOT B – ÉQUIPEMENTS ET FINITIONS			43 560,00 €
Total hors taxes			18 540,00 €
TVA 10 % sur 18 540,00 €			1 854,00 €
Total TTC			20 394,00 €

Acompte demandé à la commande : 6 118,20 € (30 % du montant TTC). Le solde est dû à l'achèvement des travaux, sauf situations intermédiaires convenues entre les parties.

CONDITIONS

Acompte de 30 % à la commande. Situation intermédiaire à mi-chantier. Solde à réception. Délai d'exécution : 7 semaines. TVA 10 % (logement > 2 ans, attestation CERFA fournie).

- Ce devis est valable jusqu'au **15 juil. 2026**. Passé cette date, les prix sont révisables : ceux des matériaux bougent, et l'entreprise ne peut pas s'engager au-delà.
- Les prix s'entendent hors taxes ; la TVA est appliquée aux taux indiqués ligne par ligne. Le taux réduit suppose que les conditions légales soient réunies et, le cas échéant, qu'une attestation soit signée par le client avant le début des travaux.
- Les travaux qui ne figurent pas au détail ci-dessus ne sont pas compris. Toute prestation supplémentaire fera l'objet d'un avenant chiffré et accepté avant exécution.
- Pour un devis signé ailleurs que dans les locaux de l'entreprise, le client dispose d'un délai de rétractation de quatorze jours à compter de la signature, sans avoir à se justifier.
- L'entreprise est couverte par l'assurance décennale mentionnée ci-dessous. Les travaux exécutés hors de la zone ou des activités couvertes ne le seraient pas : c'est pourquoi elles sont écrites.

Ce document est un devis, il n'est pas une facture. Il ne vaut ni appel de fonds, ni justificatif comptable, et aucun paiement n'est dû à sa réception. La facture sera établie séparément.

Bon pour accord

À retourner daté et signé, précédé de la mention manuscrite « bon pour accord », pour valoir commande.

Fait à le / /

.....

Signature du client (précédée de la mention « bon pour accord »)

DURAND RÉNOVATION — SARL, au capital de 1 200 000 €. SIRET 901 234 567 00012. RCS Créteil. TVA intracommunautaire FR32901234567. Siège : 12 rue des Artisans 94000 Créteil.

Assurance responsabilité civile décennale : MAAF Assurances, contrat n° D-2026-778 341. Couverture : Décennale tous corps d'état second œuvre — plomberie, carrelage, peinture, menuiserie.

Devis n° DEV-2026-042 version 2, établi à l'attention de Catherine Lefèvre, à qui il est réservé.

7. L'argent : dépenses, encaissements, relances

Trois écrans suivent l'argent — celui qui sort, celui qui rentre, celui qui traîne. Ensemble, ils nourrissent la marge réelle et la trésorerie du cockpit.

Les dépenses

Chaque dépense porte un montant, une catégorie (matériaux, sous-traitance, location, outillage...), une date, un fournisseur, et surtout **un chantier**. Une dépense affectée entre dans la marge du chantier ; une dépense sans chantier relève des frais généraux, retirés au taux déclaré par l'entreprise. Depuis la fiche d'un chantier, l'écran arrive déjà filtré.

Attention — Le ticket resté dans la boîte à gants ne se devine pas : une dépense non saisie améliore la marge affichée — en mentant. Le réflexe : photographier le ticket et saisir la dépense avant de démarrer le fourgon.

Les catégories, et ce qu'elles changent

Catégorie	Ce qu'on y range	Ce qu'elle nourrit
Matériaux	Fournitures posées chez le client.	Le déboursé du chantier — et la répartition des dépenses du cockpit.
Sous-traitance	Les factures de vos sous-traitants — situation par situation.	Le déboursé, et le suivi de conformité du fournisseur (chapitre 14).
Location	Matériel loué pour un chantier.	Le déboursé du chantier concerné.
Outillage	Ce qui reste dans le fourgon après le chantier.	Plutôt les frais généraux : l'outil sert dix chantiers, pas un.
Carburant, frais divers	Le roulant, les consommables.	Les frais généraux, sauf déplacement exceptionnel affectable.

La règle de saisie : le montant **hors taxes** avec son taux de TVA — l'application recalcule le TTC toute seule, pour qu'il ne puisse jamais contredire les deux autres. « Déjà payée » distingue le décaissé du dû ; une dépense à payer porte son échéance, et le cockpit la voit venir.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

Ce que montre la fiche de dépense (capture). « Situation 1/2 — mise en conformité + VMC » : 1 450 € HT (TVA 10 %, 1 595 € TTC), catégorie Sous-traitance, fournisseur Élec'Services 94, chantier C-2026-014, bon ST-2026-114, **reste à payer, échéance 17 septembre** — et l'avertissement : « Aucun justificatif joint ».

Analyse. Une situation de sous-traitant est une dette datée : tant qu'elle n'est pas pointée « payée », elle doit apparaître dans votre trésorerie prévisionnelle — c'est le cas, le cockpit la compte. L'absence de justificatif, elle, est un vrai trou : au premier contrôle (fiscal ou URSSAF), une dépense sans pièce se conteste.

Actions. 1) Photographiez la situation reçue et joignez-la aujourd'hui — le champ photo accepte une image de la galerie. 2) Vérifiez la conformité du sous-traitant sur sa fiche fournisseur : au-delà de 5 000 € de contrat, l'attestation de vigilance URSSAF est obligatoire tous les six mois — sans elle, vous répondez solidairement de ses cotisations. 3) Posez le paiement du 17 septembre dans votre échéancier bancaire le jour où vous pointez la facture client correspondante : encaisser avant de décaisser, toujours.

Les dépenses du chantier · partie 1 sur 2

Catégorie, fournisseur, affectation — la matière première de la marge

D

←

Dépenses — C-2026-014

Rénovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

AJOUTER UNE DÉPENSE

Quoi

Placo et rails, location nacelle, plein de gasoil...

Montant hors taxes

248,60 €

TVA (%)

10

Catégorie ⓘ

Matériaux

Fournisseur

Point P, Leroy Merlin...

Chantier

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC (Catherine Lefèvre)

Laissez « aucun » pour ce qui ne se rattache à aucun chantier : carburant, assurance, petit outillage. Désigner un chantier au hasard fausse sa marge, et vous ne saurez jamais lequel.

Date

2026-08-16

Référence du bon

N° de bon ou de facture

Photo du justificatif

Prenez le ticket tout de suite, avant qu'il ne finisse au fond de la boîte à gants. 8 Mo au maximum.

☒ Déjà payée

Si elle reste à payer, pour quand ?

Enregistrer la dépense

7 207 €

dépend hors taxes

8 dépenses · 7 970 € TTC

1 595 €

reste à payer

1 facture en attente

0 €

de structure

Sans chantier — compte dans les frais généraux

Libellé, fournisseur, n° de bon...

Q

Ce mois-ci

3 derniers mois

Cette année

Tout

Toutes catégories

Matériaux

Sous-traitance

Location de matériel

Carburant et déplacements

Outillage

Déchetterie et évacuation

Frais généraux

Autre

Payées et non payées

Reste à payer

Payées

Dépenses de structure

Les dépenses du chantier · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

Situation 1/2 — mise en conformité + VMC

1450 €

Élec Services 94 · 3 août 2026 · bon ST-2026-114

1585 € TTC

Sous-traitance

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC [À payer pour le 17 sept. 2026](#)

Sans justificatif

Visserie, silicone, consommables

96 €

Point.P Créteil · 21 juil. 2026 · bon FC-750114

116 € TTC

Outils

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC

Sans justificatif

Pack WC suspendu + plaque de commande

465 €

Point.P Créteil · 16 juil. 2026 · bon FC-749328

512 € TTC

Matériaux

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC

Sans justificatif

Meuble vasque 90 + miroir LED

918 €

Point.P Créteil · 16 juil. 2026 · bon FC-749327

1010 € TTC

Matériaux

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC

Sans justificatif

Dépôt gravats — Créteil (2 passages)

85 €

Fournisseur non noté · 11 juil. 2026

102 € TTC

Déchetterie et évacuation

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC

Sans justificatif

Faïence 60x30 (24 m²) + grès cérame sol (10 m²)

1612 €

Cérabati Ivry · 9 juil. 2026 · bon FA-26-1108

1773 € TTC

Matériaux

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC

Sans justificatif

Sanitaire : receveur, bâti-support, PER, évacuations

2341 €

Point.P Créteil · 7 juil. 2026 · bon FC-748812

2575 € TTC

Matériaux

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC

Sans justificatif

Bac à gravats 8 m³ — 2 semaines

240 €

Loxam Maisons-Alfort · 6 juil. 2026 · bon LX-448291

288 € TTC

Location de matériel

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC

Sans justificatif

La fiche d'une dépense

Montant HT, TVA, chantier, justificatif photo, échéance de paiement

D

←

Dépense

Rénovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Situation 1/2 — mise en conformité + VMC

3 août 2026 · Élec'Services 94 · bon ST-2026-114

1 450 €

hors taxes

1595 € TTC, TVA 10 %

Sous-traitance

Reste à payer

Échéance le 17 sept. 2026

LE JUSTIFICATIF

Aucun justificatif joint. Une dépense sans pièce se conteste : au premier contrôle, c'est elle qui saute. Photographiez le ticket ci-dessous, même des mois plus tard.

CORRIGER LA DÉPENSE

Quoi

Situation 1/2 — mise en conformité + VMC

Montant hors taxes

1450,00 €

TVA (%)

10

Le montant TTC est recalculé à partir du HT et du taux : il ne se saisit pas, pour qu'il ne puisse jamais contredire les deux autres.

Catégorie

Sous-traitance

Fournisseur

Élec'Services 94

Chantier

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC (Catherine Lefèvre)

Changer de chantier déplace le montant d'une marge à l'autre. C'est la correction la plus utile de cet écran, et la plus oubliée.

Date

2026-08-03

Référence du bon

ST-2026-114

Photo du justificatif

8 Mo au maximum. [Ou choisir une photo déjà prise \(galerie\)](#)

☐ Déjà payée

Si elle reste à payer, pour quand ?

2026-09-17

Enregistrer

SUPPRIMER

Supprimer cette dépense

La ligne et son justificatif disparaissent, et la marge du chantier est recalculée aussitôt. Si la dépense est simplement mal imputée, changez son chantier plutôt que de l'effacer.

Les encaissements

Acomptes, situations, soldes : chaque encaissement attendu porte son chantier, son type, son montant et son échéance ; il se pointe « reçu » le jour où l'argent arrive. Les états se lisent d'un regard : attendu, échu (en retard), reçu. C'est cette liste qui alimente « en attente d'encaissement » et « échu depuis plus de 30 jours » du cockpit.

Type	Quand il se note	Le bon réflexe
Acompte	À l'acceptation du devis — le bouton du devis le prépare tout seul.	Échéance AVANT la commande des fournitures ; pas de démarrage sans encaissement.
Situation	En cours de chantier, à l'avancement (30 %, 60 %...).	Sur tout chantier de plus d'un mois : la trésorerie ne doit jamais porter plus d'un mois de travaux.
Solde	À la réception.	Le lier aux réserves : réserves levées, solde appelé le jour même.
Retenue de garantie	Si le contrat en prévoit une (5 % max, un an).	Noter l'échéance à un an jour pour jour : personne ne vous la rappellera.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

Ce que montre la démonstration. 20 134 € sont « en attente d'encaissement », dont **7 051 € échus depuis plus de 30 jours** : la facture FA-2026-051 (7 756,32 € TTC), échue le 15 juillet, deux relances déjà envoyées.

Analyse. Passé soixante jours, le taux de recouvrement chute nettement : chaque semaine d'attente coûte statistiquement de l'argent. Deux relances écrites sans effet, c'est le signal de changer de registre — pas de continuer les e-mails.

Actions graduées. 1) Appel téléphonique au débiteur, ce jour, en notant l'échange sur sa fiche (chapitre 11) : au téléphone, on obtient une date. 2) Sans paiement à la date promise : mise en demeure en recommandé — le modèle cite la facture, l'échéance, les pénalités de l'art. L.441-10 (professionnels). 3) À J+15 de la mise en demeure : injonction de payer au tribunal de commerce, ~35 €, sans avocat. Et pour la suite : ce client passe en « acompte 50 % » sur tout nouveau devis.

Les encaissements

Attendu, échu, reçu — la trésorerie ligne par ligne

D

←

Encaissements

Renovacio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

2429 €

encaissé ce mois

Hors taxes, sur l'argent réellement rentré

20134 €

en attente

3 échéances non encaissées

7051 €

échu

1 échéance dépassée

1 échéance est dépassée, soit 7051 € hors taxes. Un client qui ne paie pas n'a pas refusé de payer : dans huit cas sur dix, la facture est restée dans une pile. Un appel suffit, et il coûte moins cher qu'une mise en demeure. [Voir lesquelles](#)

Renovacio n'émet aucune facture réglementaire et ne remplace pas votre logiciel de facturation. On note ici la référence de la facture émise ailleurs, son échéance, et le jour où l'argent est rentré.

Client, chantier, n° de facture...

Q

En attente

Échu (1)

Encaissé

Tout

i

CLIENT	CHANTIER	TYPE	MONTANT HT	ÉCHÉANCE	ENCAISSÉ LE
Cabinet Martin Immobilier Facture FA-2026-051	Remise en état complète T3 avant relocation C-2026-009 Solde 30 % à réception	Solde	7051 € 7756 € TTC	15 juil. 2026 32 jours de retard	En attente
Catherine Lefèvre Facture FA-2026-064	Rénovation complète salle de bain + WC C-2026-014 Situation n°1 — 40 % à mi-chantier	Situation	7416 € 8158 € TTC	31 août 2026	En attente
Cabinet Martin Immobilier Facture FA-2026-270	Rafraîchissement complet T2 avant vente C-2026-016 Solde à réception	Solde	5667 € 6234 € TTC	Non fixée	En attente

NOTER UNE FACTURE ÉMISE

Chantier

Aucun

▼

Client, si la facture ne porte pas sur un chantier

Aucun

▼

Quand un chantier est choisi, c'est son client qui est retenu : deux noms pour la même affaire rendent le suivi illisible.

Type

Situation — Avancement mensuel▼

Numéro de la facture

Celui de votre logiciel de facturation

Montant hors taxes

4200 €

TVA (%)

10

Objet

Acompte 30 %, situation de septembre...

Date de la facture

2026-08-16

Échéance

2026-09-15

Trente jours par défaut. Sans échéance notée, rien n'apparaîtra jamais en retard — et c'est exactement ce qu'on cherche à éviter ici.

Enregistrer l'échéance

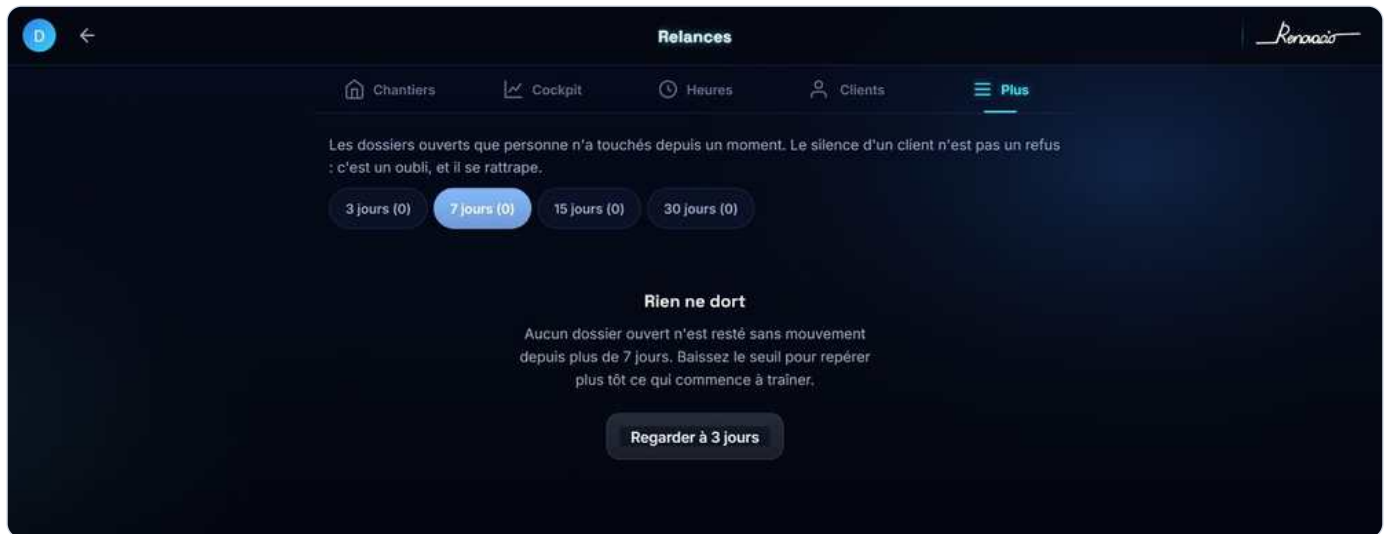
Les relances

L'écran Relances rassemble ce qui mérite un rappel : factures échues, devis envoyés restés sans réponse. Chaque relance faite se consigne — date et canal — pour savoir où en est la conversation. Un devis qu'on ne relance pas n'est pas refusé : il est oublié.

Cas pratique — Règle de la maison DURAND (démonstration) : une facture échue depuis plus d'un mois ne se règle pas toute seule — passé soixante jours, le taux de recouvrement chute nettement. La relance écrite se fait maintenant, pas au prochain creux.

Les relances

Factures échues et devis sans réponse — ce qui mérite un rappel



8. Les heures et l'équipe

Pointer les heures

L'écran Heures enregistre le temps passé : la date, le chantier, la personne, la durée, la nature (pose, dépose, déplacement...). Le pointage peut se faire au jour le jour ou en fin de semaine — mais il conditionne tout : **sans heures pointées, la marge d'un chantier est « estimée »**, c'est-à-dire fausse dans le sens flatteur, et l'application la marque comme telle partout.

Chaque heure est valorisée au **coût de revient** déclaré dans Mon entreprise (32 € par défaut dans la démonstration) : charges comprises, pas au taux de facturation. Confondre les deux rend toutes les marges fausses vers le bas.

D'où vient un coût horaire de 32 € ? Le calcul, une fois pour toutes

Le coût de revient horaire n'est ni le salaire net, ni le taux facturé. C'est ce qu'une heure *travaillée* vous coûte réellement :

Étape	Exemple (salarié qualifié)
Salaire brut annuel	28 800 € (2 400 × 12)
+ charges patronales (~40 %)	40 320 €
+ paniers, trajets, mutuelle, outillage individuel	~44 500 €
÷ heures <i>productives</i> — pas 1 607 : retirez congés, fériés, formation, dépôt, devis, imprévus ; il reste ~1 400 h	≈ 32 €/h

C'est ce chiffre-là — 32 €, pas les 18 € du net — que chaque heure pointée retire de la marge. Le patron se pointe au même régime : votre heure a un coût, même si personne ne vous la facture. Chaque membre de l'équipe peut porter son propre coût horaire (écran Mon équipe) ; à défaut, le coût moyen de l'entreprise s'applique.

Attention — Revoyez ce chiffre avec votre comptable une fois par an, et à chaque embauche ou augmentation. Un coût horaire resté à 28 € quand la réalité est à 34 € fausse TOUTES les marges de 6 € par heure pointée — dans le sens agréable, donc personne ne proteste.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

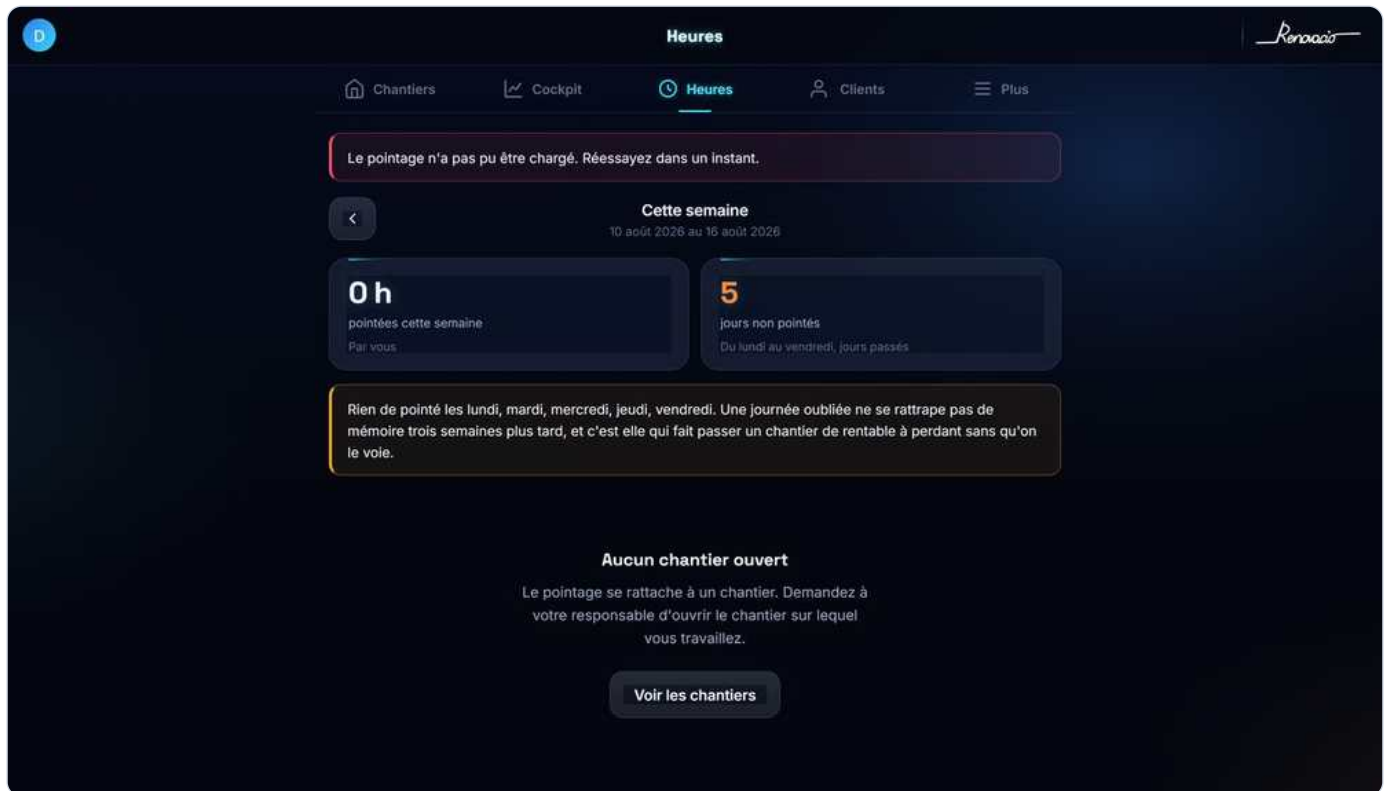
Ce que montre la démonstration. La marge moyenne du cockpit (-17,5 %) est calculée « sur 4 chantiers dont les heures sont pointées » — les autres sont écartés du calcul, leurs marges étant marquées « estimées ».

Hypothèse chiffrée. Un chantier vendu 10 000 € avec 2 800 € de dépenses affiche 72 % de marge « estimée ». Pointez 120 heures à 32 € : 3 840 € de main-d'œuvre — la marge réelle tombe à 33,6 %. L'écart entre les deux chiffres, c'est exactement ce que le pointage achète : la vérité.

Actions. 1) Instaurez le pointage du vendredi 16 h 45 — cinq minutes par personne, avant le week-end. 2) Vérifiez votre coût horaire dans Mon entreprise avec votre comptable une fois par an : salaire chargé + paniers + véhicule ÷ heures productives (pas 35 h — les heures réellement facturables). 3) Ne comparez jamais une marge estimée à une marge réelle : l'application les distingue, faites-le aussi.

Le pointage des heures

Par jour, par chantier, par personne — la condition de la marge vraie



L'équipe : des comptes, des rôles, des périmètres

Chaque membre de l'équipe a ses identifiants propres (un « poste » de votre formule). Les rôles bornent ce que chacun voit et fait :

Rôle	Ce qu'il permet
Patron	Tout — y compris les marges, l'abonnement, l'équipe.
Bureau	La gestion sans les réglages sensibles : devis, encaissements, planning, clients.
Chef d'équipe	Le terrain élargi : chantiers, visites, photos, heures de son périmètre.
Salarié	Ses chantiers, ses heures, son planning — pas les chiffres de l'entreprise.

L'invitation part de l'écran Mon équipe : adresse e-mail, rôle, coût horaire de la personne (ce qu'elle vous coûte, charges comprises — jamais ce que vous facturez). L'application génère un **lien personnel à transmettre** (il pointe vers renovacio.fr/rejoindre.php) ; le nouveau venu choisit son mot de passe et arrive directement dans son périmètre. Le lien vaut clé d'accès : envoyez-le à la bonne personne, et à elle seule — une invitation en attente se retire d'un clic.

Astuce — Le partage d'identifiants pour économiser un poste est un faux ami : les heures pointées ne disent plus qui a travaillé, l'historique ne dit plus qui a modifié quoi. Un poste par personne, c'est la traçabilité qui protège tout le monde.

Mon équipe · partie 1 sur 2

Comptes, rôles, invitations — un poste par personne

D

←

Mon équipe

Rénovaois

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

5

postes occupés
sur 15 autorisés

10

places libres
Offre Premium

CE QUE VOIT CHAQUE RÔLE

Patron

Tout, y compris les marges et l'abonnement

Voit — Tout : chantiers, devis, marges, dépenses, équipe, abonnement.

Il peut inviter, changer les rôles et résilier. Réservez-le aux associés.

Conducteur

Chantiers, devis, dépenses ; voit les marges

Voit — Chantiers, devis, dépenses, encaissements, marges, catalogue.

Il ne touche ni à l'équipe, ni à l'abonnement, ni aux réglages de l'entreprise.

Salarié

Pointe ses heures et relève des constats

Voit — Ses chantiers, son pointage, les constats qu'il relève.

Aucun prix de vente, aucun montant vendu, aucune marge, aucun chiffre d'affaires — et seulement les chantiers où il pointe ou dont il est responsable.

Consultation

Lecture seule — comptable, associé

Voit — Lecture seule sur tout, y compris les montants. Rien n'est modifiable.

Pour un comptable ou un associé passif.

INVITER QUELQU'UN ⓘ

Adresse électronique

prenom@exemple.fr

La personne n'a pas besoin d'avoir déjà un compte : elle en créera un en acceptant l'invitation.

Rôle

Salarié — Pointe ses heures et relève des constats

Coût horaire de cette personne ⓘ

€

Ce qu'elle vous coûte par heure travaillée, charges comprises — jamais ce que vous facturez l'heure. Laissez vide, le calcul de marge retombe sur le coût horaire moyen de l'entreprise. Cette valeur n'est visible que des rôles qui voient les marges.

Mon équipe · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

Créer l'invitation

L'envoi automatique de courriel n'est pas branché : après validation, le lien d'invitation s'affiche dans la liste ci-dessous et vous le transmettez comme vous voulez.

L'ÉQUIPE

Marc Durand (vous)

Patron · 38 € de l'heure · 18 h pointées

[Changer le rôle ou le coût horaire](#)

sofiane@durand-renovation.fr

Conducteur · 34 € de l'heure · 82 h pointées

Invitation en attente — sofiane@durand-renovation.fr

[Retirer l'invitation](#)

[Changer le rôle ou le coût horaire](#)

lucas@durand-renovation.fr

Salarié · 26 € de l'heure · 952 h pointées

Invitation en attente — lucas@durand-renovation.fr

[Retirer l'invitation](#)

[Changer le rôle ou le coût horaire](#)

piotr@durand-renovation.fr

Salarié · 28 € de l'heure · 861 h pointées

Invitation en attente — piotr@durand-renovation.fr

[Retirer l'invitation](#)

[Changer le rôle ou le coût horaire](#)

invite-demo@performance-btp.fr

Consultation · 30 € de l'heure

Invitation en attente, envoyée il y a 32 min — invite-demo@performance-btp.fr

Lien à transmettre

<https://renovacio.fr/rejoindre.php?jeton=63e01071effb1d000b4188f86c34899ef5ebfedf2f44eb99>

Ce lien vaut clé d'accès : il donne le rôle consultation à qui l'ouvre. Envoyez-le à la bonne personne, et à elle seule.

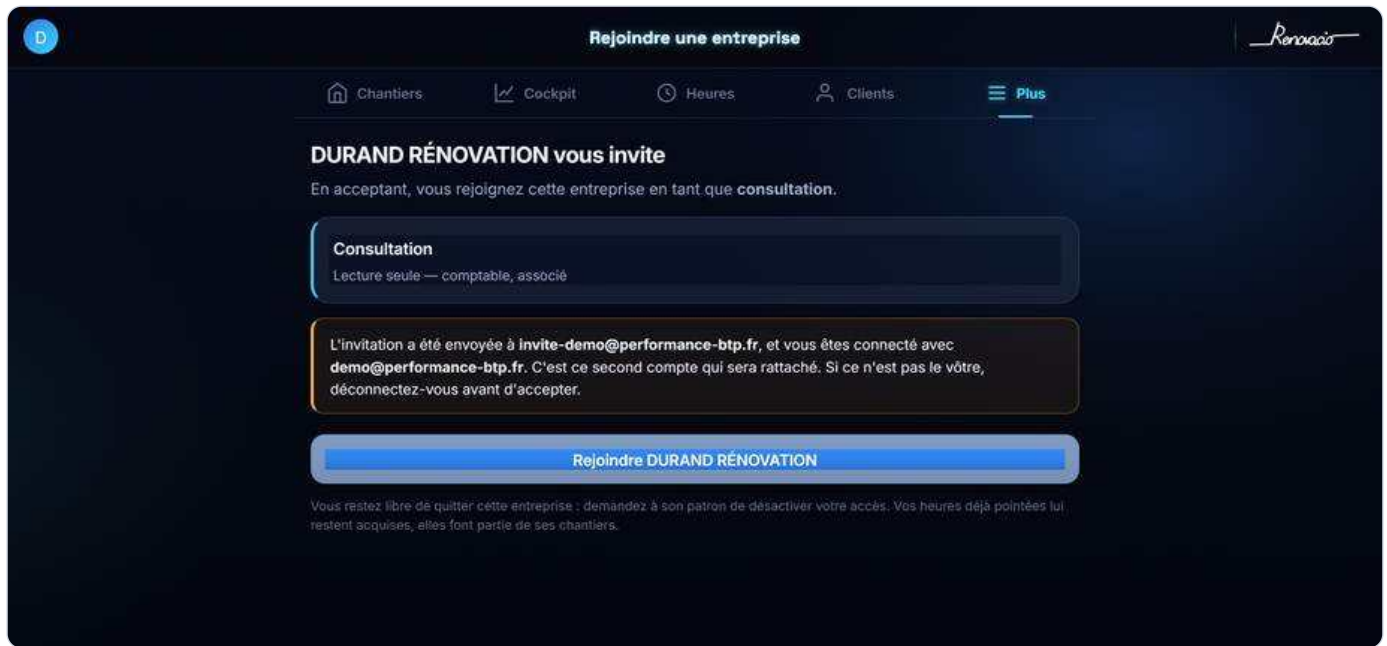
[Retirer l'invitation](#)

[Changer le rôle ou le coût horaire](#)

Un membre qui quitte l'entreprise se désactive, il ne se supprime pas : ses heures pointées entrent dans la marge de chantiers parfois déjà soldés, et ses constats sont des relevés datés qui peuvent servir devant un expert. Les effacer réécrirait votre historique.

Rejoindre l'entreprise (ce que voit l'invité)

Le lien d'invitation ouvre cette page : il choisit son mot de passe, et entre dans son périmètre



9. Le cockpit et l'analyse des marges

Le cockpit est l'écran du dirigeant : ce qui est rentré, ce qui est facturé mais pas payé, ce qui est sorti, et le rythme de la trésorerie. L'analyse, elle, répond à trois questions : quels chantiers vous coûtent de l'argent, quel corps d'état vous en fait perdre, quels clients valent le déplacement.

Lire le cockpit de haut en bas

- **Encaissé** — ce mois-ci et depuis janvier.
- **En attente / échu** — le facturé pas payé, avec le rouge au-delà de trente jours.
- **Dépenses du mois et marge moyenne** — sur les chantiers terminés dont les heures sont pointées.
- **Trésorerie** — le graphique des mois : encaissé, dépensé, solde. Le curseur de période va de « ce mois » à cinq ans (agregés par trimestre) ; chaque barre se touche pour le détail ; « Télécharger en PDF » imprime la page.
- **Répartitions** — dépenses par catégorie, encaissé par client : des barres cliquables qui mènent au détail.
- **Chantiers en cours** — l'avancement déclaré, la date de fin prévue, le montant.
- **À regarder de près** — les alertes du moment : dérive de coût, échéance dépassée, solde en retard, rappel client.
- **« Ce que ces chiffres ne disent pas »** — l'encart d'honnêteté : dépenses non saisies, heures non pointées, frais généraux au taux déclaré... Les limites du tableau, écrites dessus.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

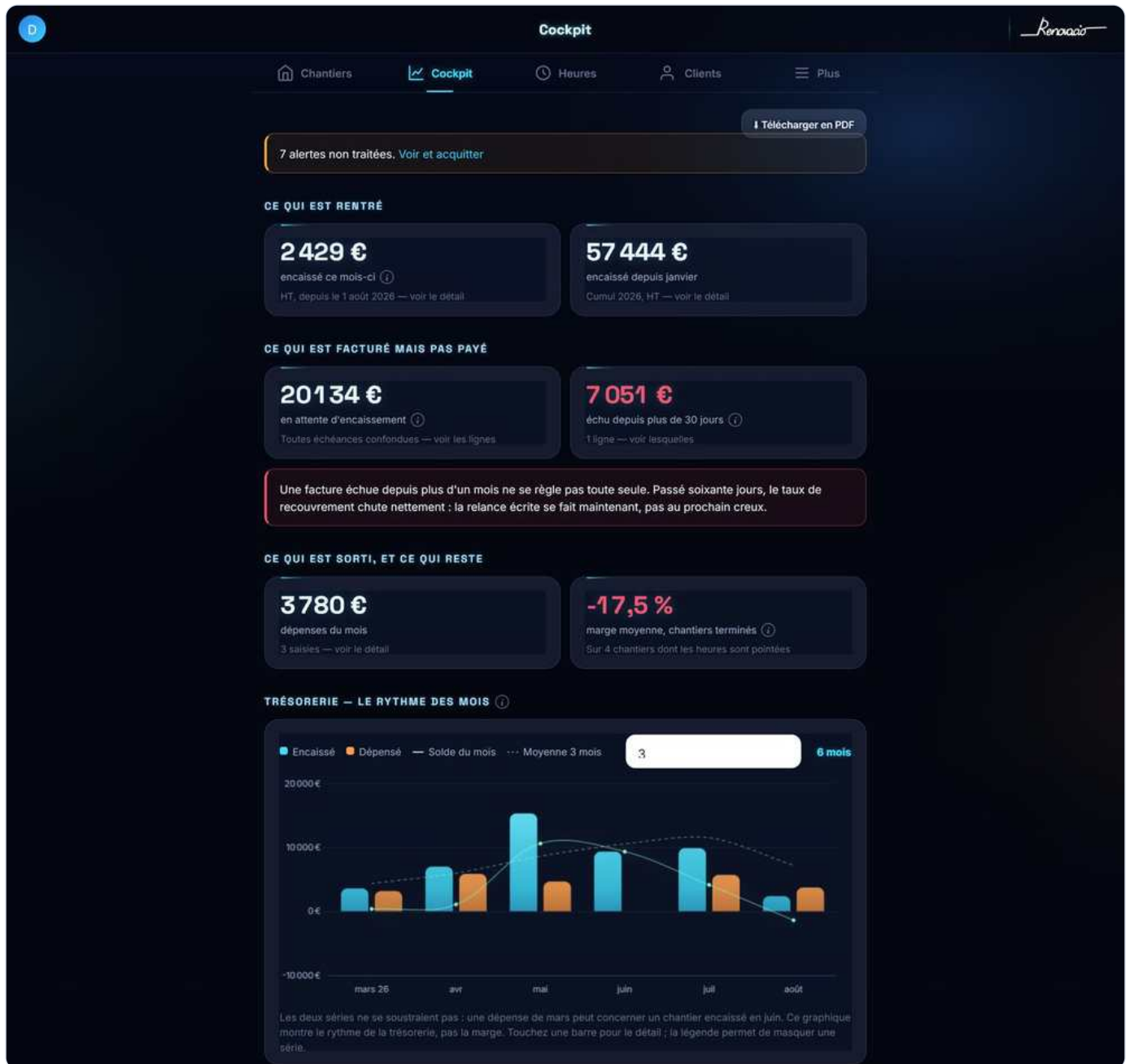
Lecture du mois d'août, sur la capture. Encaissé ce mois-ci : **2 429 €**. Dépensé : **3 780 €**. Le mois est donc négatif de ~1 350 € en trésorerie — alors que 57 444 € sont encaissés depuis janvier et que **20 134 €** attendent dehors, dont 7 051 € en retard.

Analyse. Ce n'est pas un problème d'activité (le carnet est plein, 8 chantiers ouverts), c'est un problème de *cadence de facturation* : l'argent est travaillé mais pas appelé. Le mois négatif se lit sur le graphique — la barre orange dépasse la bleue — avant de se lire sur le compte en banque.

Trois actions, trente minutes. 1) La relance dure sur les 7 051 € échus (voir chapitre 7). 2) Une situation intermédiaire sur les chantiers avancés : « Rénovation complète » est à 65 % d'avancement — une situation de 40 % se justifie contractuellement. 3) Le réflexe structurel : sur tout devis > 5 000 €, un échéancier en trois fois (30/40/30) écrit dans le devis — la trésorerie du mois prochain se décide dans les devis d'aujourd'hui.

Le cockpit · partie 1 sur 3

Trésorerie, marges, avancements, alertes — l'écran du dirigeant



Le cockpit · partie 2 sur 3

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

RÉPARTITIONS — 12 DERNIERS MOIS ⓘ



CHANTIERS EN COURS



L'avancement est celui que vous avez déclaré sur la fiche. Il ne se calcule pas tout seul : personne ne peut deviner depuis un serveur où en est une salle de bains.

Le cockpit · partie 3 sur 3

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

DEVIS EN ATTENTE DE RÉPONSE

1

devis envoyés, sans réponse

9 004 €

en jeu

Total HT des devis en attente

Un devis qu'on ne relance pas n'est pas refusé : il est oublié. Voir ce qui dort

A REGARDER DE PRÈS

Dérive de coût — Salle de bain gain de place + WC

Déboursé prévu 3 718 €, déboursé réel 8 923 € — 140 % de dépassement.

hier

Ouvrir le chantier

Échéance dépassée — Solde 30 % à réception

7 051 € attendus, échéance du 15 juil. 2026 — 30 jours de retard.

hier

Ouvrir le chantier

Solde en retard de paiement

Facture FA-2026-051 échue depuis le 15 juillet — 7 756,32 € TTC. Deux relances envoyées.

il y a 3 jours

Ouvrir le chantier

Rappeler Sophie Marchand

Rappel demandé pour le 16 août 2026. Le contexte : « Isolation phonique chambre côté rue, immeuble 1930. Travaille de nuit, dort le jour — sujet sensible. Ne répond jamais avant 17 h. »

il y a 18 h

Ouvrir le chantier

Toutes les alertes

CE QUE CES CHIFFRES NE DISENT PAS

Ces montants ne valent que ce que valent vos saisies. Voici précisément ce qui peut les fausser, dans votre cas, aujourd'hui.

Les dépenses non saisies. 3 dépenses ont été enregistrées ce mois-ci. Un ticket de matériaux resté dans la boîte à gants ne se devine pas : il fait monter la marge affichée sans faire monter la vôtre.

Les heures non pointées. Tous vos chantiers en cours ont des heures pointées. C'est la condition pour que la marge veuille dire quelque chose.

Les frais généraux au taux déclaré. Les marges retirent 12,5 % du montant vendu au titre des frais généraux. C'est un taux que vous avez déclaré, pas un taux mesuré : s'il est faux, toutes les marges le sont d'autant.

Le coût d'une heure de main-d'œuvre. Une heure sans coût propre est valorisée 32,00 €. C'est un coût de revient, charges comprises — pas un taux de vente. Si vous y avez mis votre taux de facturation, vos marges sont fausses vers le bas.

Ce qui est encaissé n'est pas ce qui est gagné. Un acompte encaissé en janvier paye un chantier livré en mars. Le cumul du haut de page mesure la trésorerie, pas le résultat.

Tout est en hors taxes. La TVA encaissée ne vous appartient pas. Elle n'apparaît nulle part sur cet écran, et c'est volontaire.

L'analyse : les pires d'abord

L'analyse classe les chantiers par taux de marge, **les pires en premier** — c'est le chantier à 4 % qui contient la leçon, pas celui à 40 %. Trois périodes : année en cours, douze mois glissants, tout. En haut, les totaux ; puis la marge en un regard (tubes par chantier et par corps d'état, rouge quand ça perd) ; puis les tableaux détaillés ; enfin les clients les plus et les moins rentables.

Un astérisque signale un chantier sans heures pointées : sa marge est exclue des moyennes. Un chantier à deux corps d'état compte dans les deux — les lignes par métier se comparent, elles ne s'additionnent pas.

Cas pratique — Le corps d'état que vous vendez le plus n'est pas forcément celui qui vous rapporte : dans la démonstration, la plomberie fait le volume mais les menuiseries font la marge. C'est cette ligne qui devrait guider la prospection du chapitre 12 — pas l'habitude.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

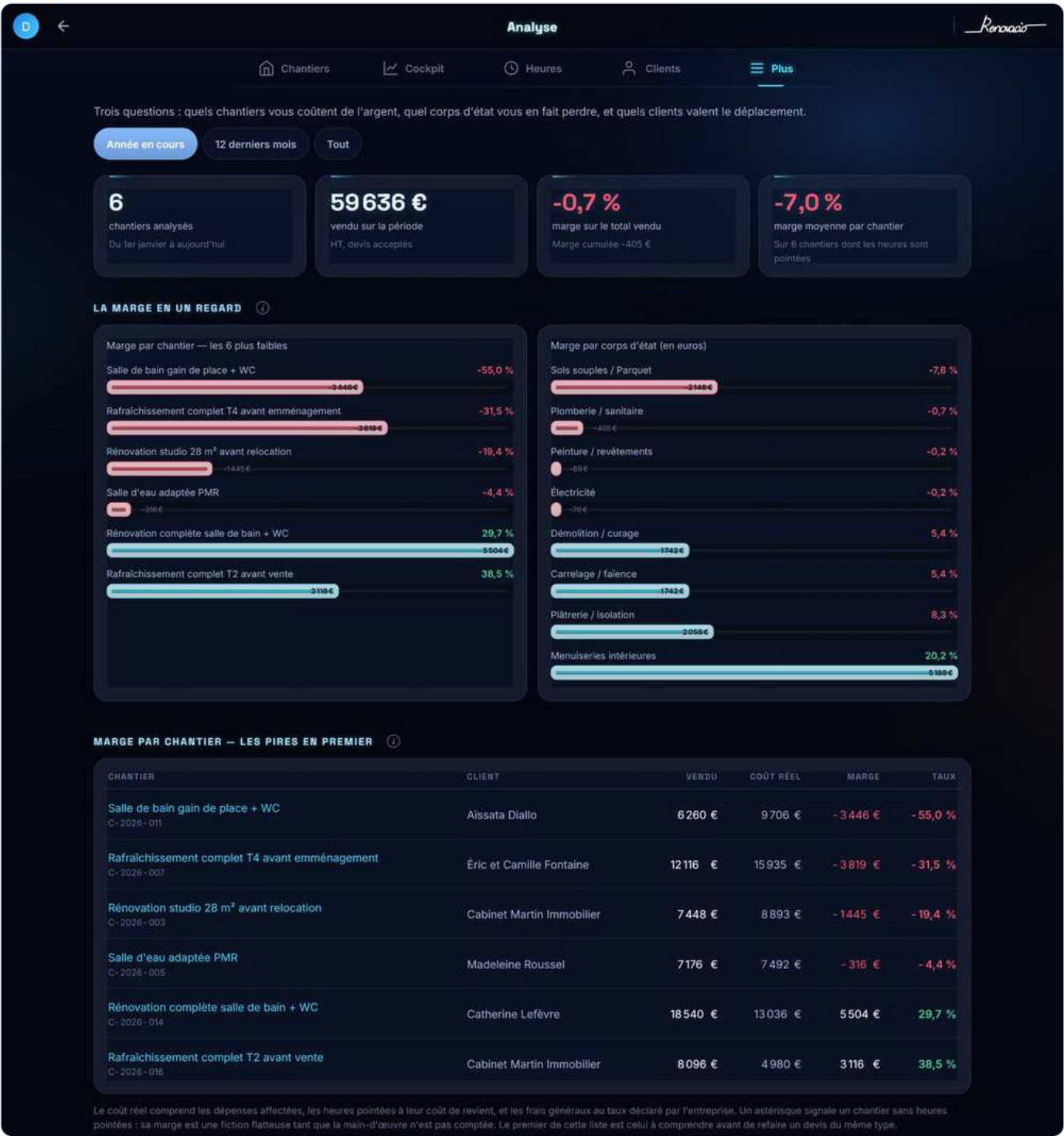
Ce que montre l'écran. Trois chantiers perdent de l'argent : salle de bain gain de place **-55 %** (-3 446 € sur 6 260 vendus), rafraîchissement T4 **-31 %** (-3 819 € sur 12 116), studio 28 m² **-19 %** (-1 445 € sur 7 448). Deux en gagnent : rénovation complète **+29 %** (+5 504 €) et rafraîchissement T2 **+38 %** (+3 116 €).

Le motif commun — c'est lui qu'on cherche. Les trois perdants sont des chantiers COURTS à petit montant ; les deux gagnants sont gros et longs. Hypothèse : les frais fixes d'un chantier (installation, protection, déplacements, mise en route) sont sous-chiffrés — ils pèsent 15 % d'un chantier de 6 000 € et 4 % d'un chantier de 18 000 €.

Actions. 1) Créez au catalogue une ligne « installation de chantier » forfaitaire et OBLIGATOIRE sur tout devis < 10 000 €. 2) Revoyez le prix plancher des petits chantiers : sous 6 500 € pour une SdB complète, la démonstration prouve qu'on perd. 3) Côté clients : Cabinet Martin Immobilier pèse **36 % de l'encaissé** (26 330 €) — bon client, mais à 36 % c'est lui qui fixe vos prix. Objectif écrit au module Développement : le ramener sous 30 % en douze mois, par conquête, pas par abandon.

L'analyse des marges · partie 1 sur 2

Par chantier, corps d'état et client — les pires en premier, volontairement



L'analyse des marges · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

RENTABILITÉ PAR CORPS D'ÉTAT ⓘ

CORPS D'ÉTAT	CHANTIERS	VENDU	MARGE	TAUX
Sols souples / Parquet	3	27 660 €	- 2 148 €	- 7,8 %
Plomberie / sanitaire	6	59 636 €	- 405 €	- 0,7 %
Peinture / revêtements	5	52 460 €	- 89 €	- 0,2 %
Électricité	4	45 280 €	- 76 €	- 0,2 %
Démolition / curage	3	31 976 €	1 742 €	5,4 %
Carrelage / faïence	3	31 976 €	1 742 €	5,4 %
Plâtrerie / isolation	2	24 800 €	2 058 €	8,3 %
Menuiseries intérieures	2	25 716 €	5 188 €	20,2 %

Un chantier qui engage deux corps d'état est compté dans les deux : personne ne sait répartir une marge entre la plâtrerie et la peinture, et une clé de répartition inventée donnerait un chiffre précis et faux. Les lignes de ce tableau ne s'additionnent donc pas — elles se comparent. Lisez-les comme « quand ce métier est engagé, voilà ce que le chantier rapporte », pas comme « ce métier rapporte ça ».

RENTABILITÉ PAR CLIENT — LES MOINS RENTABLES EN PREMIER

Aïssata Diallo

1 chantier · 6 260 € vendu · marge -3 446 €

-55,0 %

Éric et Camille Fontaine

1 chantier · 12 116 € vendu · marge -3 819 €

-31,5 %

Madeleine Roussel

1 chantier · 7 176 € vendu · marge -316 €

-4,4 %

Cabinet Martin Immobilier

2 chantiers · 15 544 € vendu · marge 1 671 €

10,8 %

Catherine Lefèvre

1 chantier · 18 540 € vendu · marge 5 504 €

29,7 %

Un client peu rentable n'est pas forcément un client à écarter : un donneur d'ordre qui remplit un creux de planning à 8 % vaut mieux qu'une semaine vide. Ce classement sert à négocier le prochain prix, pas à couper une relation. En revanche, un client qui revient trois fois sous la barre des 10 % vous finance mal, et vous le savez maintenant.

CE QUE CETTE PAGE NE SAIT PAS

Une dépense non saisie améliore la marge affichée. Le ticket de matériaux resté dans la boîte à gants ne se devine pas.

Une dépense sans chantier n'est imputée à personne. Elle relève des frais généraux, qui sont retirés au taux déclaré par l'entreprise — pas au taux réel, que seule votre comptabilité connaît.

Le classement compare des chantiers de tailles différentes. Un taux de 5 % sur 80 000 € rapporte plus qu'un taux de 40 % sur 3 000 €. Lisez la colonne « Marge » à côté de la colonne « Taux ».

Les alertes : le moteur qui surveille

Les alertes naissent toutes seules — aucun réglage à faire. Chacune se traite (« Ouvrir le chantier », « Ouvrir la fiche client ») puis s'**acquitte**. La cloche de l'accueil et le bandeau du cockpit reprennent les non-traitées.

Alerte	Déclencheur	Le geste attendu
Dérive de coût	Déboursé réel > déboursé prévu du chantier.	Enquête en trois hypothèses (chapitre 4) : dépense mal affectée, avenant manquant, chiffrage trop bas.
Échéance dépassée	Encaissement attendu, non reçu à sa date.	Relance graduée du chapitre 7, le jour même.
Solde en retard	Chantier reçu, solde au-delà de 30 jours.	Appel puis mise en demeure — plus d'e-mails de politesse.
Devis sans réponse	Devis envoyé, silence au-delà du délai.	Relance téléphonique — un devis relancé à J+7 signe deux fois plus.
Chantier sans mouvement	14 jours sans aucun événement.	Ouvrir, comprendre, décider.
Rappeler ce client	La date de rappel posée sur un échange (chapitre 11) arrive.	Appeler — le contexte de votre note est dans l'alerte.

Astuce — L'acquittement n'est pas du classement : une liste d'alertes qu'on n'acquitte jamais devient un bruit de fond qu'on n'entend plus. Traitée = acquittée, à zéro chaque vendredi.

Les alertes · partie 1 sur 2

Dérives, retards, rappels — le moteur de surveillance et l'acquittement

D

Alertes

Renoasis

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Ce que les données disent et que personne n'a le temps de vérifier chaque semaine : une dérive de coût, un devis qui dort, une facture échue, une attestation périmée.

Relancer l'analyse

Le recalcul parcourt vos chantiers, devis, encaissements, sous-traitants et documents. Une alerte déjà posée et non traitée n'est jamais dupliquée, et une alerte acquittée ne revient que si la situation dure.

A traiter (7)

Acquittées (0)

Tout (7)

3 alertes critiques. Une attestation de vigilance manquante ou une facture échue de plus d'un mois ne se règle pas toute seule.

Dérive de coût — Salle de bain gain de place + WC

Débourssé prévu 3 718 €, déboursé réel 8 923 € — 140 % de dépassement.

Dérive de coût Critique hier Ouvrir le chantier

J'ai traité

Échéance dépassée — Solde 30 % à réception

7 051 € attendus, échéance du 15 juil. 2026 — 30 jours de retard.

Encaissement échü Critique hier Ouvrir le chantier

J'ai traité

Solde en retard de paiement

Facture FA-2026-051 échue depuis le 15 juillet — 7 756,32 € TTC. Deux relances envoyées.

Autre Critique il y a 3 jours Ouvrir le chantier

J'ai traité

Rappeler Sophie Marchand

Rappel demandé pour le 16 août 2026. Le contexte : « Isolation phonique chambre côté rue, immeuble 1930. Travaille de nuit, dort le jour — sujet sensible. Ne répond jamais avant 17 h. »

Rappel client À surveiller il y a 16 h Ouvrir le chantier Ouvrir la fiche client

J'ai traité

Les alertes · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

Rappeler Cabinet Martin Immobilier

Rappel demandé pour le 14 août 2026. Le contexte : « Relance solde : la comptable est en congés jusqu'au 18. Mise en paiement promise à son retour. Gentil mais ferme. »

Rappel client **À surveiller** hier [Ouvrir le chantier](#) [Ouvrir la fiche client](#)

J'ai traité

Dérive de coût sur chantier en cours

C-2026-016 : dépenses à 62 % du prévu pour 25 % d'avancement. Vérifier les métrés peinture.

Autre **À surveiller** il y a 3 jours [Ouvrir le chantier](#)

J'ai traité

Vigilance URSSAF à renouveler

Élec'Services 94 — attestation du 15/06, à renouveler avant le 15/12.

Autre **Information** il y a 3 jours

J'ai traité

CE QUE CES ALERTES NE VOIENT PAS

Une dérive de coût ne se voit pas sans heures pointées. Le déboursé réel comparé au prévu ne compte que ce qui est saisi. Un chantier où personne ne pointe reste silencieux quoi qu'il arrive.

Un devis jamais marqué comme envoyé ne dort jamais. L'alerte se déclenche sur la date d'envoi : un devis resté en brouillon n'existe pas pour cet écran.

Une facture sans échéance saisie n'est jamais échue. Un encaissement sans date d'échéance ne peut pas être en retard, et c'est exactement celui qu'on oublie.

Acquitter n'est pas résoudre. Marquer « J'ai traité » retire la ligne de la liste, pas le problème du monde réel. Si la situation dure, l'alerte reviendra au prochain recalcul — et c'est voulu.

10. Le planning et l'agenda

Les tâches et les rendez-vous

Le planning porte deux familles d'événements : les **tâches de chantier** (pose, livraison, passage du sous-traitant) et les **rendez-vous** (visite, réception, point client). Chaque entrée a sa date, son heure ou son « journée entière », son chantier, et la personne concernée. Les vues jour, semaine et mois se croisent avec les filtres par personne et par type.

Le garde-fou des chevauchements

Si vous posez un rendez-vous qui chevauche un autre engagement de la même personne, l'application vous le dit — nom, heure et chantier du conflit — et demande une confirmation explicite. Un chevauchement volontaire reste possible (deux chantiers voisins, un passage éclair) : la case « je confirme malgré le chevauchement » existe pour ça.

L'agenda dans votre téléphone (ICS)

Le planning s'abonne dans n'importe quel calendrier — iPhone, Android, Google, Outlook :

1. Dans Planning, ouvrez la section **flux d'agenda** et activez votre flux : une adresse webcal : `//renovacio.fr/...personnelle` apparaît.
2. Copiez-la dans votre application de calendrier (« Ajouter un calendrier par URL » ou en touchant simplement le lien sur téléphone).
3. Vos rendez-vous Renovacio apparaissent et se mettent à jour tout seuls ; une tâche faite passe en « annulé » dans le calendrier.

Le flux est personnel : un salarié ne reçoit que ses tâches. Le bouton « révoquer » invalide l'adresse à tout moment — utile si un téléphone disparaît. Chaque tâche offre aussi son « + Agenda » individuel (fichier .ics à ouvrir).

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

Situation. Sur la semaine affichée, Sofiane est posé mardi sur « pose faïence — C-2026-014 » (journée) et le bureau veut lui ajouter une livraison à réceptionner à 14 h sur un autre chantier.

Ce que fait l'application. À l'enregistrement, le garde-fou s'affiche : « Sofiane a déjà un engagement de 8 h à 18 h — pose faïence C-2026-014 ». Deux issues : changer l'heure/la personne, ou cocher « je confirme malgré le chevauchement » si les deux sites sont voisins et qu'une heure d'absence sur la pose est acceptable.

Actions de bonne gestion. 1) Ne confirmez un chevauchement que si VOUS savez comment il se résout sur le terrain — le garde-fou vous demande d'assumer, pas de cliquer. 2) Réceptions de livraison : posez-les comme rendez-vous d'une heure, jamais en journée entière — elles bloquent des chevauchements légitimes. 3) Vérifiez que le flux ICS de chaque salarié est bien installé : un planning que le terrain ne voit pas n'existe pas.

Le planning · partie 1 sur 2

Tâches et rendez-vous, garde-fou de chevauchement, flux d'agenda ICS

D

Planning

Renovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

1 réserve non levée. Tant qu'elles restent ouvertes, les chantiers concernés ne peuvent pas être clos — et c'est souvent le solde de la facture qui attend avec elles.
Finitions + nettoyage avant réception — C-2026-016 ✓ Lever la réserve

Semaine du 10 août 2026
SEMAINE 33

Semaine

Jour

Aujourd'hui

LUNDI 10

Jointes faïence + silicone sanitaire
08h00 · Intervention · Lucas Bernard
C-2026-014
Rouvrir
Retirer

Phase principale — peinture
Intervention · Sofiane Meziane
C-2026-016
Rouvrir
Retirer

MARDI 11

Jointes faïence + silicone sanitaire
08h00 · Intervention · Lucas Bernard
C-2026-014
Rouvrir
Retirer

Relancer solde FA-2026-051 — Cabinet Martin
09h00 · Relance · Marc Durand
C-2026-009
Rouvrir
Retirer

MERCREDI 12

Pose meuble vasque + miroir LED
08h00 · Intervention · Piotr Kowalski
C-2026-014
Rouvrir
Retirer

Livraison Cérabati — profilés + joint époxy
10h00 · Livraison · Sofiane Meziane
C-2026-014
Fait
+ Agenda
Retirer

JEUDI 13

Peinture plafond + murs hors faïence
08h00 · Intervention · Lucas Bernard
C-2026-014
Fait
+ Agenda
Retirer

VENDREDI 14

Peinture plafond + murs hors faïence
08h00 · Intervention · Lucas Bernard
C-2026-014
Fait
+ Agenda
Retirer

Point d'avancement avec Mme Lefèvre
17h30 · Rendez-vous · Marc Durand
C-2026-014
Fait
+ Agenda
Retirer

SAMEDI 15

Rien de prévu

DIMANCHE 16

AUJOURD'HUI
Rien de prévu

Le planning · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

AJOUTER UNE TÂCHE

Quoi

Pose des plinthes, livraison carrelage, rendez-vous client...

Quand

2026-08-16

Heure (facultative)

Sans heure, la tâche occupe la journée. C'est le cas le plus fréquent, et c'est très bien ainsi : un planning à la demi-heure ne survit pas au premier imprévu.

Jusqu'au (facultatif)

Type ⓘ

Intervention

Chantier

Aucun

Qui

— personne en particulier —

Détail

☐ Accepter le chevauchement si la personne est déjà prise sur le créneau

Ajouter

Une réserve de réception se choisit dans le type : elle empêchera de clore son chantier tant qu'elle n'est pas levée.

VOTRE AGENDA PERSONNEL

Votre flux est actif. Dans votre application d'agenda, choisissez « S'abonner à un calendrier » (ou « Ajouter par URL ») et collez :

webcal://renovacio.fr/agenda.php?f1ux=f8b464d8d47f2c6ff754aad3089b7d3fca433153e79a5528

L'adresse est personnelle et en lecture seule : elle montre le planning, elle ne permet pas d'y toucher. Google Agenda : Autres agendas → + → À partir de l'URL. Apple : Fichier → Nouvel abonnement à un calendrier. Si l'appareil qui la connaît se perd, révoquez-la — l'adresse meurt sur-le-champ.

Révoquer le flux

11. Les clients et la prospection (CRM)

Le carnet : clients et prospects

Le carnet liste tout le monde ; le badge orange **Prospect** distingue ceux qui n'ont pas encore d'affaire vendue. La bascule prospect→client est automatique, au premier devis accepté. Les filtres séparent les deux populations, la recherche traverse tout.

Le carnet de clients

Clients et prospects, filtres, recherche — la bascule est automatique

D

Clients

Renoov

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Nom, commune, téléphone...

Q

Tous

Clients

Prospects

Je peux appeler

Consentement expiré

?

Agence Rive Droite Immobilier

PROSPECT

Saint-Maur-des-Fossés · 1 chantier

● Professionnel — appel libre

01 48 85 90 22

Aïssata Diallo

Charenton-le-Pont · 1 chantier

● Consentement valable

07 58 21 44 90

Bernard et Sylvie Perret

Créteil · 1 chantier

● Consentement valable

06 84 12 77 30

Cabinet Martin Immobilier

Vincennes · 3 chantiers

● Professionnel — appel libre

01 43 74 20 61

Catherine Lefèvre

Saint-Maur-des-Fossés · 1 chantier

● Consentement valable

06 71 45 30 88

Éric et Camille Fontaine

Saint-Mandé · 1 chantier

● Consentement valable

06 29 74 60 12

Hugo Leroy

PROSPECT

Nogent-sur-Marne · 1 chantier

● Consentement valable

06 17 92 35 08

Madeleine Roussel

Maisons-Alfort · 1 chantier

● Consentement valable

06 43 55 08 91

Sophie Marchand

PROSPECT

Joinville-le-Pont · 1 chantier

● Consentement valable

06 63 48 27 15

Thanh et Marie Nguyen

PROSPECT

Créteil · 1 chantier

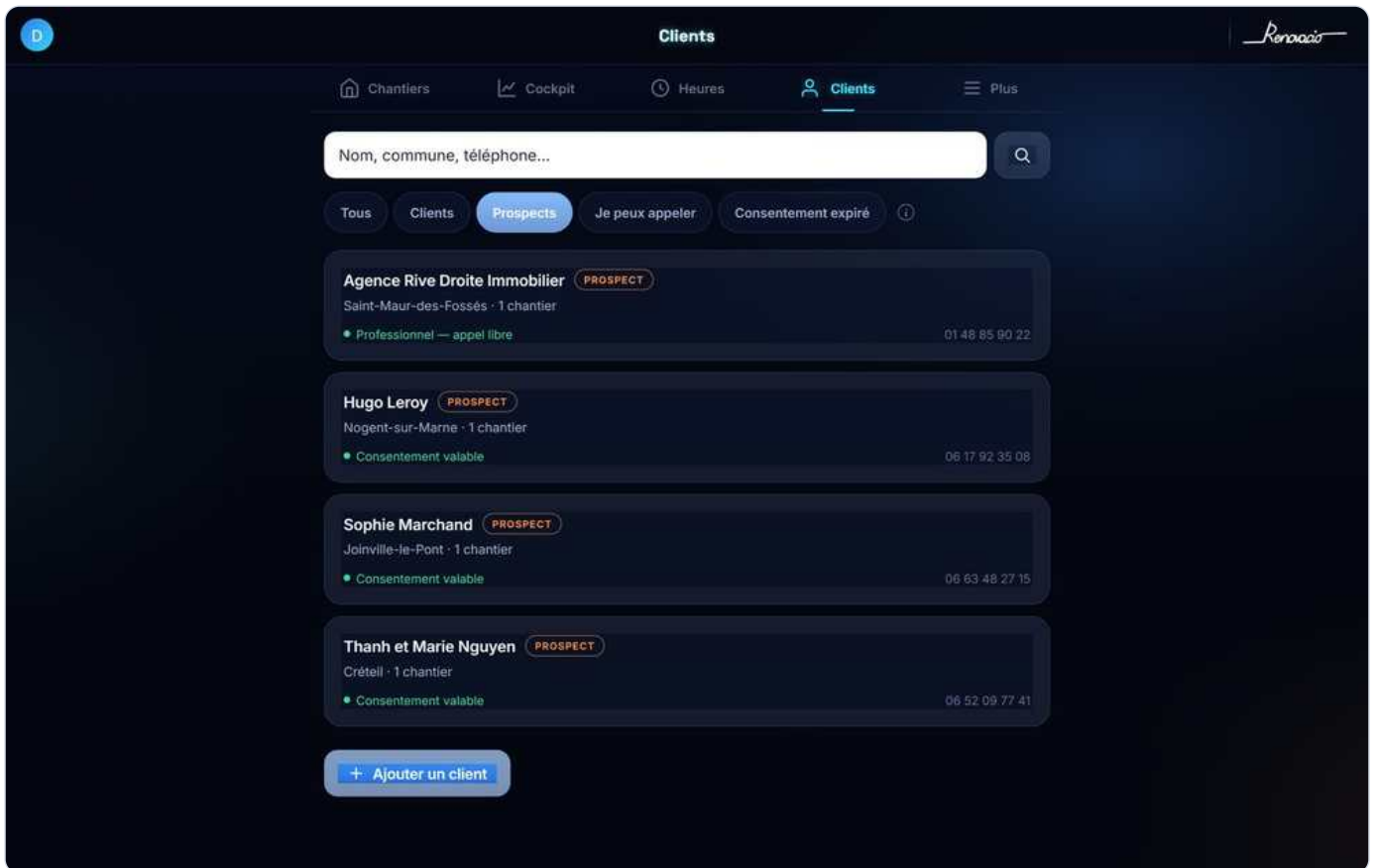
● Consentement valable

06 52 09 77 41

+ Ajouter un client

Le filtre Prospects

Le tunnel de vente vu du carnet — qui reste à convertir



La fiche client : la chronologie d'abord

En tête de fiche, la section **Échanges & suivi** tient la chronologie : vos notes (appel, SMS, e-mail, rencontre) mêlées aux traces automatiques (devis envoyé, étape franchie). Noter un échange prend dix secondes : le type, trois mots sur ce qui s'est dit, le chantier concerné. C'est le réflexe qui vaut un CRM entier.

Type d'échange	Quand le noter	Ce qui vaut la peine d'être écrit
Appel reçu / passé	Juste après avoir raccroché.	Ce qui a été convenu, la date promise, l'objection entendue.
E-mail envoyé	Quand il engage : devis, relance, plaquette.	Ce qui a été joint — « plaquette + trois références ».
SMS	Les confirmations de rendez-vous, les « c'est bon pour lundi ».	Le oui du client, daté.
Rencontre, visite	Le soir même.	Les critères que le client a DITS — c'est avec ses mots qu'on le relancera.

« Me le rappeler le... » : la mémoire déléguée

Sur chaque échange, un champ de rappel : choisissez une date, et le jour venu une alerte « Rappeler ce client » se pose, avec le contexte de votre note et le lien vers la fiche. Dans la démonstration, l'alerte « Rappeler Cabinet Martin Immobilier » est née ainsi. C'est l'application qui se souvient, pas vous.

Le consentement d'appel : la règle d'août 2026

Depuis le 11 août 2026, le démarchage téléphonique des particuliers sans accord préalable écrit est interdit (amende jusqu'à 75 000 €). Chaque fiche porte son état d'appel : **vert** (accord valable, un an), **orange** (pas d'accord — appel lié à un chantier en cours seulement), **rouge** (accord expiré, ne pas composer). Les professionnels — syndicats, agences, entreprises — restent libres d'appel.

Cas pratique — Depuis la fiche, « Créer un chantier » ouvre la création préremplie : le nom arrive posé, le dossier se rattache à la bonne fiche, sans doublon possible.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

Ce que montre la fiche (capture). Agence Rive Droite Immobilier : le 3 août, appel reçu — « Mme Vasseur (directrice) : 60 lots en gestion, déçue de leur prestataire actuel sur les délais. Veut un interlocuteur unique et des devis sous 72 h. » Le 4, plaquette et trois références envoyées. Le 10, rencontre à l'agence : cadrage d'un accord annuel, studio type 25 m² comme chantier test — **rappel posé au 19 août.**

Analyse. Trois échanges en dix jours, un besoin explicite (délais + interlocuteur unique + devis 72 h), un test défini : ce prospect est chaud et il a DIT ses critères. Le 19 août, l'alerte tombera avec tout ce contexte — la relance se fera en citant ses mots, pas en récitant les vôtres.

Actions avant le rappel du 19. 1) Préparez le devis du studio test AVANT d'appeler : l'envoyer à l'issue de l'appel, c'est prouver le « sous 72 h » dès le premier geste. 2) Chiffrez l'accord annuel sur la grille « remise en état locative » du catalogue, avec un engagement de délai écrit — c'est LE critère de Mme Vasseur. 3) Si l'accord se signe : ce client rejoindra les 36 % de dépendance du Cabinet Martin — équilibrez en gardant la prospection particuliers active (chapitre 12).

La fiche client · partie 1 sur 2

Échanges en tête, rappels, consentement d'appel, chantiers rattachés

D

←

Agence Rive Droite Immobilier

Renoasis

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Appeler

Écrire

ÉCHANGES & SUIVI

Type d'échange

Quand

Appel passé

2026-08-16T18:53

Ce qui s'est dit, ce qui a été convenu *

Chantier concerné

Me le rappeler le...

— aucun en particulier —

La date de rappel pose une alerte « Rappeler ce client » le jour venu — c'est elle qui se souvient, pas vous.

Ajouter l'échange

Rencontre, visite

10 août 2026 à 10:00

Marc

C-2026-022

Modifier

Supprimer

Entretien à l'agence : cadrage d'un accord annuel, studio type 25 m² comme chantier test. Elle valide en interne et revient vers nous.

Rappel le 19 août 2026

E-mail envoyé

4 août 2026 à 17:40

Marc

C-2026-022

Modifier

Supprimer

Envoyé plaquette + trois références de remises en état locatives avec photos avant/après et délais tenus.

Appel reçu

3 août 2026 à 11:05

Marc

C-2026-022

Modifier

Supprimer

Mme Vasseur (directrice) : 60 lots en gestion, déçue de leur prestataire actuel sur les délais. Veut un interlocuteur unique et des devis sous 72 h.

Type de client

Agence immobilière

L'interdiction du démarchage téléphonique protège le consommateur : elle ne vise que les particuliers. Appeler un syndic, une agence, un architecte ou une entreprise reste libre.

Nom ou raison sociale *

Agence Rive Droite Immobilier

Un seul champ, volontairement : il doit loger aussi bien un particulier qu'une société. Pour un particulier, écrivez le nom de famille en premier — c'est ce qui rend le classement et la recherche utilisables quand vous aurez trois cents fiches. Chez un professionnel, la personne à joindre se met dans le champ suivant.

La fiche client · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

Personne à contacter

Agence Rive Droite Immobilier

Téléphone

01 48 85 90 22

E-mail

contact@rivedroite-immo.fr

Adresse

2 place du Marché

Code postal

94100

Commune

Saint-Maur-des-Fossés

SIRET

Utilité pour un client professionnel : c'est lui qu'on reporte sur le devis et la facture.

DROIT DE RAPPELER

☒ Ce client a donné son accord pour être rappelé

D'où vient cet accord ?

— à préciser —



☐ Accord renouvelé aujourd'hui — repartir pour un an

À ne cocher que si le client vient de redonner son accord par écrit. Sans cette case, enregistrer la fiche ne prolonge rien : la validité ne se reconduit pas toute seule.

Accord en cours : recueilli le 10 janv. 2026.

Validité : un an au maximum, à compter du jour où l'accord est recueilli, sans reconduction tacite. L'échéance est calculée, elle ne se saisit pas. Conservez l'écrit trois ans — formulaire signé, e-mail, case cochée sur le devis : c'est lui qui compte, pas cette fiche.

Notes

Premier contact : gère 60 lots, cherche un second prestataire remises en état. Entretien fixé.

Enregistrer

SES CHANTIERS

Remises en état parc locatif — accord cadre

Entretien hier

C- 2026 - 022

12. Développer son activité

Le module Développement applique au quotidien d'un artisan les outils des cours de stratégie : où en est votre marché local, quelles sont vos forces réelles, quelles actions de prospection lancer — et que disent vos propres chiffres.

Les indicateurs qui ne mentent pas

En tête, quatre mesures calculées sur vos douze derniers mois : le **taux de transformation** (devis acceptés / devis envoyés), le **panier moyen** des devis acceptés, le **délai de réponse** moyen à un devis, et la **part du premier client** dans l'encaissé — au-delà de 30 %, le chiffre passe à l'orange : la dépendance à un donneur d'ordre est le premier risque des petites entreprises.

Le marché local et le SWOT

Les formulaires guident l'analyse : la zone de chalandise, les concurrents identifiés, la demande locale ; puis les forces, faiblesses, opportunités et menaces. Tout se sauvegarde et se reprend — c'est un document de travail, pas un devoir à rendre.

Les actions de prospection

Huit actions types, chacune avec sa promesse et son effort. Le bouton « planifier » pose l'action au planning à sept jours : une stratégie sans date n'est qu'une intention.

Action	La promesse	L'effort
Fiche Google Établissement	Le premier écran que voit un client qui vous cherche — avant votre site.	2 h, gratuit.
Un avis Google à chaque fin de chantier	Dix avis récents pèsent plus qu'une page de publicité.	2 min à chaque réception.
Site à jour : réalisations, zone, métiers	Un site arrêté en 2022 dit que l'entreprise aussi.	Une demi-journée par trimestre.
Un avant/après par quinzaine sur les réseaux	Vos constats et réceptions sont déjà dans Renovacio : deux images, trois phrases.	15 min.
Rencontrer deux agences ou syndicats de la zone	Les remises en état locatives sont un flux régulier, pas des coups.	Deux rendez-vous.
Publier sa vitrine dans l'annuaire	Sous-traitance et co-traitance remplissent les creux de planning.	20 min, une fois.
30 min par semaine pour relancer les devis	Un devis relancé à 7 jours signe deux fois plus.	30 min, hebdomadaire.

Le consentement de rappel à chaque réception	Une case signée au PV = le droit d'appeler ce client un an — votre fichier de prospection de l'an prochain.	0 min, c'est dans le PV.
--	---	--------------------------

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

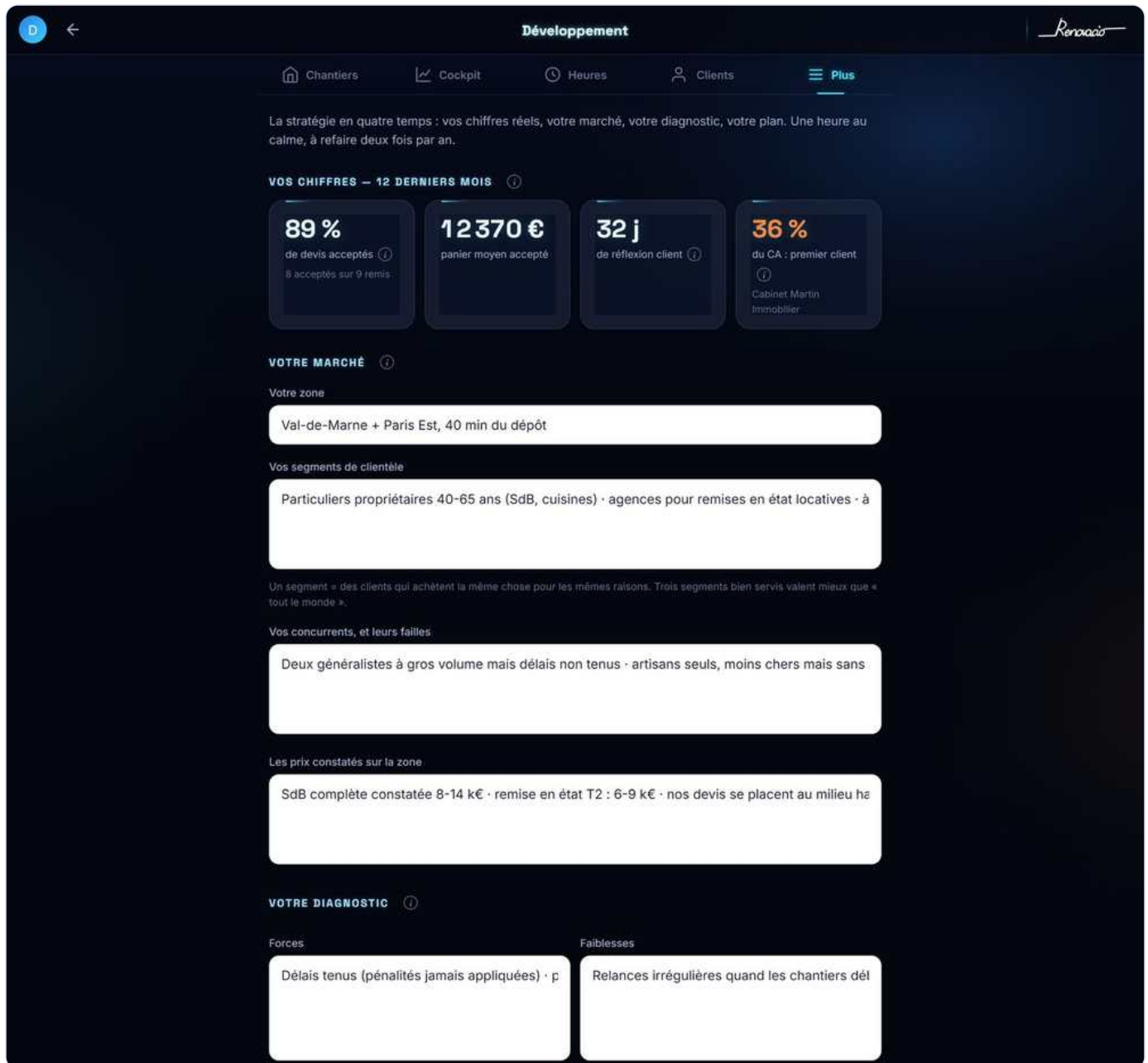
Ce que montrent les indicateurs (capture). Taux de transformation **89 %** ; part du premier client **36 %**, affichée en orange.

Analyse — méfiez-vous du beau chiffre. 89 % de transformation semble excellent ; c'est en réalité un symptôme : soit vous ne faites presque pas de devis (petit échantillon), soit vos prix sont trop bas — on ne gagne pas 9 devis sur 10 en étant au juste prix. Croisez avec l'analyse : trois chantiers en perte, cela penche pour des prix trop bas. Le 36 % orange, lui, dit qu'un coup de fil du Cabinet Martin peut faire votre trimestre — ou le défaire.

Actions. 1) Remontez les prix des petits chantiers (l'action du chapitre 9) et **ACCEPTEZ** que la transformation descende vers 60-70 % : c'est le signe du juste prix. 2) Planifiez **UNE** action de conquête par mois — la fiche Google Établissement d'abord : gratuite, locale, et vos photos de chantiers (chapitre 5) l'alimentent. 3) Renseignez le motif de chaque affaire perdue pendant 90 jours : la première cause réelle de perte vaut toutes les études de marché.

Le module Développement · partie 1 sur 2

Vos chiffres, votre marché, votre SWOT, vos actions — la stratégie appliquée



Le module Développement · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

Opportunités

Parc ancien années 30 sur la zone · agences

Menaces

Hausse des matériaux · un nouvel entrant ag

Votre positionnement, en une phrase

Pour les agences du 94, le prestataire qui rend un studio louable en 15 jours, photos et PV à l'a

Si cette phrase pouvait être signée par n'importe quel concurrent, elle ne dit rien. C'est elle qui décide de vos devis, de votre site et de vos refus.

Enregistrer ma stratégie

VOTRE PLAN DE PROSPECTION ⓘ

Créer ou compléter la fiche Google Business

Photos de chantiers, horaires, zone, téléphone. C'est le premier écran que voit un client qui vous cherche — avant votre site.

Planifier

Demander un avis Google à chaque fin de chantier

Le meilleur moment : la réception, quand le client est content. Dix avis récents pèsent plus qu'une page de publicité.

Planifier

Mettre le site à jour : réalisations récentes, zone, métiers

Un site avec des photos de 2022 dit que l'entreprise s'est arrêtée en 2022.

Planifier

Publier un avant/après par quinzaine sur les réseaux

Les photos de vos constats et de vos réceptions sont déjà dans Renovacio : deux images, trois phrases, c'est fait.

Planifier

Rencontrer deux agences immobilières ou syndicats de la zone

Les remises en état locatives sont un flux régulier, pas des coups. Une agence gagnée vaut vingt particuliers.

Planifier

Publier ma vitrine dans l'annuaire des confrères

Sous-traitance et co-traitance remplissent les creux de planning. Un confrère qui déborde est un client qui paie vite.

Planifier

Bloquer 30 minutes par semaine pour relancer les devis

Un devis relancé à 7 jours signe deux fois plus qu'un devis qu'on laisse mûrir. L'écran Relances vous donne la liste.

Planifier

Recueillir le consentement de rappel à chaque réception

Une case signée au PV, et vous gardez le droit d'appeler ce client un an. C'est votre fichier de prospection de l'an prochain.

Planifier

La méthode complète — analyse de marché détaillée, plan régional, outils de chiffrage — est développée dans les manuels Performance BTP, sur performance-btp.fr.

Les parcours complets, de bout en bout

Les chapitres précédents décrivent les écrans ; celui-ci décrit les **journées**. Dix parcours réels, du premier geste au dernier, avec l'écran de chaque étape. C'est la partie à relire quand on sait « où » mais plus « dans quel ordre ».

Parcours 1 — Du premier appel au devis envoyé

1. **Pendant l'appel** : médaillon orange → nom, objet, commune, « pourquoi maintenant ? » → Ouvrir le chantier. L'affaire est à l'étape Appel.
2. **Après l'appel** : sur la fiche client, notez l'échange (type Appel, trois mots) et posez un rappel si le client doit réfléchir.
3. **Avant la visite** : passez l'étape à Entretien puis Visite ; posez le rendez-vous au planning (il part dans votre téléphone via le flux ICS) ; relisez le « pourquoi maintenant ».
4. **Sur place** : relevé de visite pièce par pièce, constats photographiés, mesures.
5. **Au bureau** : générez le rapport, relisez, envoyez. Étape Rapport.
6. **Le devis** : depuis la fiche → Devis → nouveau devis ; lignes du catalogue + lignes libres ; remise éventuelle ; envoyez. Étape Devis. Le compteur « devis en attente » du tableau de bord le suit désormais.

Parcours 2 — Le devis est accepté : lancer le chantier

1. Sur le devis → marquez-le **accepté**. L'affaire passe seule à l'étape Chantier ; le prospect devient client.
2. Bouton « **Créer l'acompte** » : l'encaissement arrive prérempli (30 %) ; confirmez l'échéance.
3. Posez les tâches au planning : dépose, livraisons, interventions — l'équipe les voit dans son périmètre et dans son agenda.
4. Commandez les fournitures (Commandes) en les liant au chantier : la dépense suivra le même fil.

Parcours 3 — La semaine de chantier ordinaire

1. Chaque soir ou chaque fin de semaine : **heures pointées** par personne et par chantier.
2. Chaque achat : **dépense saisie**, catégorie et chantier — photo du ticket avant de démarrer le fourgon.
3. Chaque imprévu : **constat photographié** sur le chantier.
4. Chaque étape franchie : l'**avancement** mis à jour sur la fiche — c'est lui que le cockpit affiche.
5. Le vendredi : un œil au **cockpit** — dérives, échéances, alertes à acquitter.

Parcours 4 — Découverte en cours de chantier : l'avenant qui se défend

1. La dépose révèle un désordre : **constat photo** immédiatement, avant d'en parler au client.
2. Devis accepté → **Créer la version suivante** ; ajoutez les plus-values, reliez chaque ligne à son constat ; les moins-values passent en négatif.

3. Présentez la version 2 photo à l'appui ; faites-la accepter : elle annule et remplace, l'originale reste consultable telle que signée.
4. Si le montant change, ajustez les encaissements prévus (situation intermédiaire, solde).

Parcours 5 — La réception dans les règles

1. Étape **Réception** : la date se pose seule (corrigez-la si le PV est signé un autre jour) — c'est le départ de la garantie de parfait achèvement.
2. Notez chaque **réserve**, photo à l'appui.
3. Reprenez, puis ✓ **Lever la réserve**, une à une.
4. Étape **Facture** ; encaissement du solde suivi dans Encaissements ; relance si l'échéance passe.
5. Solde reçu + réserves levées → **Terminé — archiver**. Avant, l'application refuse — et vous dit pourquoi.

Parcours 6 — L'affaire qui ne se fait pas

1. Étape **Perdue**, avec le motif : trop cher, délai, parti chez un concurrent, sans réponse. Trente secondes.
2. Le module Développement agrège ces motifs : la première cause de perte sur douze mois vaut toutes les études de marché.
3. Le dossier reste : si le client revient dans huit mois, l'historique d'échanges reprend où il s'était arrêté.

Parcours 7 — Le client rappelle six mois plus tard

1. Recherche par nom depuis l'accueil ou le carnet — les archives répondent aussi.
2. Sa fiche : la chronologie des échanges raconte l'histoire en dix secondes, avant même de décrocher le rappel.
3. « Créer un chantier » depuis la fiche : la nouvelle affaire naît rattachée, sans doublon.

Parcours 8 — Un nouveau salarié arrive

1. Mon équipe → inviter : e-mail, rôle (salarié, chef d'équipe, bureau), envoi du lien personnel.
2. Il choisit son mot de passe sur rejoindre.php et arrive dans son périmètre : ses chantiers, ses heures, son planning.
3. Son flux d'agenda personnel s'active dans Planning — ses tâches dans son téléphone, rien d'autre.
4. S'il quitte l'entreprise : révoquez son flux et désactivez son compte — l'historique de ses heures reste.

Parcours 9 — Débordé : passer une affaire à un confrère

1. Entraide → publier l'annonce : corps d'état, commune, volume, échéance.
2. Les réponses arrivent sur l'annonce ; les vitrines des répondants disent qui ils sont.
3. Contact direct, accord de gré à gré — Renovacio ne prend rien au passage.
4. Marquez votre affaire Perdue (motif : passée à un confrère) ou gardez-la si vous co-traitez.

Parcours 10 — Le premier lundi du mois : la revue de gestion

1. **Cockpit** : encaissé, en attente, échu — les retards partent en relance écrite aujourd'hui.
2. **Analyse** : les pires chantiers du mois — qu'ont-ils en commun ? Un type de travaux, un client, un chiffrage ?
3. **Développement** : transformation, panier, dépendance au premier client — et une action de prospection planifiée, une seule, mais datée.
4. **Alertes** : tout acquitter — une liste d'alertes qu'on n'acquitte jamais devient un bruit de fond qu'on n'entend plus.

Votre première semaine avec Renovacio

L'ordre d'installation qui évite de tout faire le premier soir :

Jour	À faire	Durée
Jour 1	Mon entreprise : identité, régime de TVA, taux de frais généraux, coût de revient horaire. Ces trois réglages font tous les chiffres — commencez par eux.	20 min
Jour 2	Le catalogue : vos quinze prestations les plus vendues, avec leurs prix. Le reste s'ajoutera au fil des devis.	45 min
Jour 3	Les affaires en cours : créez un chantier par affaire réelle, à la bonne étape, avec le montant vendu pour celles qui le sont.	1 h
Jour 4	L'équipe : les comptes, les rôles, les flux d'agenda dans les téléphones.	30 min
Jour 5	Le rythme : premières heures pointées, premières dépenses saisies. À partir d'ici, c'est de l'entretien, plus de l'installation.	15 min/jour
Semaine 2	Votre vitrine dans l'annuaire, un tour au forum, et la revue de gestion du lundi (parcours 10).	30 min

Astuce — N'importez pas dix ans d'historique : Renovacio sert à piloter ce qui vient, pas à archiver ce qui fut. Les affaires closes de l'an dernier n'apportent rien — commencez au présent.

13. La communauté : forum, entraide, annuaire

Le forum d'entraide

Un forum entre abonnés, par thèmes : technique, gestion, réglementation, matériel. On y pose la question qu'on n'ose pas facturer à son comptable, on y répond quand on sait. Les règles tiennent en une ligne : des confrères qui s'entraident, pas une place de marché.

Chaque rubrique (technique, gestion, réglementation, prix et chiffrage, matériel...) s'ouvre sur ses discussions — ou sur une page vide qui le dit franchement : « cette rubrique n'a pas encore de sujet ». La première question posée y restera sans réponse moins longtemps qu'on ne croit : c'est le principe d'un forum de confrères, et votre question servira au suivant qui cherchera la même chose.

Le forum d'entraide

Entre abonnés, par thèmes — la question qu'on n'ose pas facturer

D

←

Forum

Renoov

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Le forum ouvre progressivement, à mesure que les abonnés arrivent. Une conversation a besoin d'une trentaine de participants pour s'entretenir seule : d'ici là, les premières questions posées restent, et ce sont elles qu'on retrouvera dans six mois. Pour trouver un confrère tout de suite, passez plutôt par le [tableau des chantiers](#) : celui-là fonctionne dès deux entreprises.

Chercher dans les sujets...

Q

Prix et chiffrage

Quel prix pratiquez-vous sur cet ouvrage, dans votre région ? Donnez le contexte : surface, accès, année du bâti.

Aucun sujet — à ouvrir

Question technique

Un désordre que vous n'arrivez pas à diagnostiquer. Photo, dimensions, année du bâti : sans ça, personne ne peut répondre utilement.

1 sujet · il y a 9 jours

Gestion & administratif

Devis, TVA, assurances, URSSAF, sous-traitance

Aucun sujet — à ouvrir

Fournisseurs et matériaux

Qui livre vite et bien, dans quelle région. Retours d'expérience sur un produit, pas de publicité.

Aucun sujet — à ouvrir

Matériel & fournisseurs

Retours d'expérience outillage et négoces

Aucun sujet — à ouvrir

Retours de chantier partagé

Comment s'est passée une cotraitance, un chantier confié, un apport d'affaire. Les annonces se déposent dans « Passer un chantier », ici on raconte la suite.

Aucun sujet — à ouvrir

Clients difficiles et litiges

Impayés, réserves abusives, expertises. Décrivez les faits, jamais les noms — la diffamation se paie cher.

Aucun sujet — à ouvrir

Développer son activité

Ce qui vous amène des chantiers : prescripteurs, avis, visibilité locale. Depuis le 11 août 2026, le démarchage téléphonique n'en fait plus partie.

Aucun sujet — à ouvrir

Réglementation et administratif

Assurances, qualifications, aides, facturation électronique. Citez vos sources : un conseil faux coûte plus qu'une question sans réponse.

Aucun sujet — à ouvrir

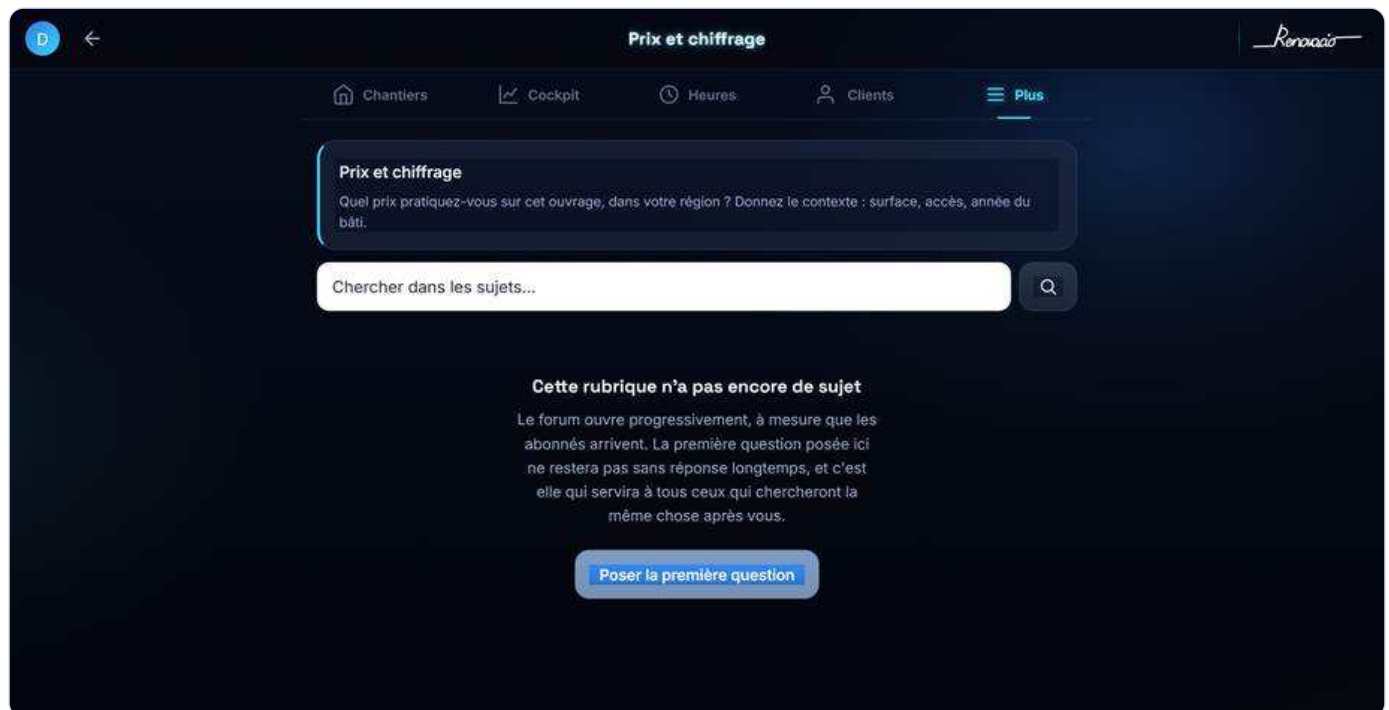
L'outil et vos idées

Ce qui vous manque, ce qui vous gêne. C'est ici que se décide ce qui sera développé ensuite.

Aucun sujet — à ouvrir

Une rubrique du forum

Prix et chiffrage — la recherche, les sujets, et la première question à poser



Passer et prendre des chantiers

L'entraide organise ce que le métier fait déjà de gré à gré : un abonné débordé publie une affaire qu'il ne peut pas prendre — corps d'état, commune, volume, échéance — et un confrère disponible se manifeste. Les réponses arrivent sur l'annonce ; le contact se fait ensuite en direct. Renovacio ne prend aucune commission : c'est un service entre abonnés, pas une place de marché.

Passer et prendre des chantiers

L'affaire qu'on ne peut pas prendre trouve un confrère qui peut

D

←

Passer et prendre des chantiers

Renovacio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Le téléphone n'apparaît sur aucune annonce. On répond par le formulaire, et le déposant ouvre ses coordonnées à celui qu'il retient. Renovacio met en relation : il ne rédige aucun contrat et ne s'interpose dans aucun paiement.

Toutes

Mes annonces

J'ai répondu

Les deux sens

Je passe un chantier

Je cherche du travail ou un renfort

Tous les modes

Sous-traitance

Cotraitance

Apport d'affaire

Renfort main-d'œuvre

Prêt de matériel

Métier

Tous les métiers

▼

Département

Tous

▼

Filter

Je cherche du travail ou un renfort

Sous-traitance

Votre annonce

Cherche plaquiste pour doublage 35 m² — Saint-Maur (94)

Chantier de rénovation en cours, doublage hydrofuge + reprise plafond sur une extension prévue en septembre. Décennale et vigilance URSSAF exigées.

Plâtrerie / Isolation - 94 Saint-Maur-des-Fossés - à partir du 7 sept. 2026 - 4 |

DURAND RÉNOVATION - il y a 12 jours

0 réponse

Déposer une annonce

Publier une annonce qui trouve son confrère

Le formulaire guide l'annonce dans les deux sens — « je passe un chantier » ou « je cherche du travail ou un renfort » — et sous deux formes dont les conséquences juridiques diffèrent : la **sous-traitance** (le donneur d'ordre reste responsable, attestation de vigilance URSSAF au-delà de 5 000 €, contrat écrit recommandé) et la **co-traitance** (chacun signe son lot avec le client). Ces règles sont rappelées dans le formulaire même, au moment où elles servent.

Les champs qui font la qualité d'une annonce : le lieu et le rayon, le calendrier souhaité, le **volume indicatif en euros** (un ordre de grandeur suffit — sans lui, personne ne se déplace), et ce que vous exigez du répondant : décennale en cours de validité, vigilance URSSAF de moins de six mois, qualifications précises.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

L'annonce de la démonstration, décortiquée. « Remise en état T2 — cherche carreleur en co-traitance » : 23 m² de sol grès cérame + 14 m² de faïence SdB à Vincennes, chantier propre, accès facile, 3e étage avec ascenseur, démarrage début septembre, durée estimée 5 jours, volume indicatif **6 500 € HT**. Exigences : décennale valide + URSSAF de moins de six mois.

Pourquoi elle fonctionne. Tout y est vérifiable : les quantités (pas « un peu de carrelage »), l'accès (l'information qui change un prix), la date, l'ordre de grandeur financier, et des exigences claires qui filtrent d'avance. Le répondant sérieux peut chiffrer SANS visite — donc il répond vite.

Actions côté donneur d'ordre. 1) Avant de conclure, demandez les attestations exigées — l'annonce les promet, le contrat les vérifie. 2) Regardez la vitrine du répondant : chantiers partagés, avis de confrères. 3) Co-traitance : chacun facture son lot au client — ne faites jamais transiter l'argent de l'autre par votre compte.

Déposer une annonce · partie 1 sur 2

Sens, forme juridique, chantier, calendrier, volume, exigences — publiée en cinq minutes

D

←

Déposer une annonce

Renovacio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Renovacio met en relation. Il ne rédige aucun contrat de sous-traitance, aucune convention de cotraitance, aucun accord d'apport d'affaire, et il ne s'interpose dans aucun paiement. Ce qui est écrit ci-dessous, c'est vous qui l'écrivez — avec votre assureur ou votre conseil si le montant le justifie.

DANS QUEL SENS

☒ Je passe un chantier

Je ne peux pas le prendre, ou pas seul

☐ Je cherche du travail ou un renfort

J'ai de la place dans le planning, ou du matériel à prêter

SOUS QUELLE FORME

Sous-traitance

Sous-traitance — ce qui vous engage

— Le donneur d'ordre est solidairement responsable des cotisations impayées de son sous-traitant. Si le sous-traitant ne paie pas l'URSSAF, c'est vous qui payez.

— Attestation de vigilance URSSAF à obtenir au moment de la signature puis tous les six mois jusqu'à la fin du contrat, dès 5 000 € HT.

— Contrat de sous-traitance écrit. En marché privé, le sous-traitant doit être accepté par le maître d'ouvrage, et ses conditions de paiement agréées.

LE CHANTIER

Titre de l'annonce

Couverture ardoise 180 m², maison de village, Lodève

L'ouvrage et le lieu. C'est la seule ligne que tout le monde lit.

Description

Dites l'accès et les contraintes autant que l'ouvrage : c'est ce qui décide un artisan à se déplacer, et ce qui évite les réponses de ceux que ça n'intéresse pas.

Métier concerné

Non précisé

Département

34

Commune

Rayon (km)

Déposer une annonce · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

LE CALENDRIER

Une annonce sans date est une annonce à laquelle personne ne répond : sans elle, personne ne peut savoir si elle le concerne.

Début souhaité

Fin souhaitée

Durée (jours)



C'est urgent

À réserver aux vraies urgences : si tout est urgent, plus rien ne l'est, et la marque n'a veut plus rien dire pour personne.

ARGENT

Volume indicatif (facultatif)

€

Facultatif, et il le restera. Beaucoup d'artisans ne veulent pas afficher le montant d'un chantier qu'ils passent, et c'est légitime : le concurrent d'à côté lit la même annonce. Un ordre de grandeur suffit à faire comprendre s'il s'agit d'une semaine ou d'un trimestre.

CE QUE VOUS EXIGEZ DU RÉPONDANT



Attestation de décennale

En cours de validité, et couvrant l'activité concernée — une décennale de maçon ne couvre pas une couverture.



Attestation de vigilance URSSAF

Obligatoire dès 5 000 € HT de contrat, à renouveler tous les six mois. Sans elle, vous répondez des cotisations que l'autre n'a pas payées.

Qualification exigée



Publier l'annonce

Votre téléphone n'apparaîtra pas. Les réponses arrivent dans l'écran « Voir les réponses », et vous ouvrez vos coordonnées à qui vous retenez.

L'annonce publiée et ses réponses

Votre annonce en ligne : les réponses arrivent ici, le contact se fait en direct

D

Sous-traitance

Rénovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Je passe un chantier

Sous-traitance

Votre annonce

Remise en état T2 — cherche carreleur en co-traitance

DURAND RÉNOVATION · Créteil · déposée il y a 3 h

Remise en état locative complète d'un T2 de 46 m² à Vincennes. Nous gardons plomberie et peinture ; nous cherchons un carreleur pour 22 m² de sol (grès cérame 60×60) et 14 m² de faïence SdB. Chantier propre, accès facile, 3e étage avec ascenseur. Démarrage cible début septembre.

OÙ, QUAND, COMBIEN

MÉTIER	SECTEUR
Carrelage / faïence	94 — Vincennes (20 km autour)
DÉBUT SOUHAITÉ	FIN SOUHAITÉE
1 sept. 2026	12 sept. 2026
DURÉE ESTIMÉE	VOLUME INDICATIF
5 jours	6 500 € — ordre de grandeur

CE QUI VOUS SERA DEMANDÉ

- Attestation de responsabilité décennale en cours de validité
- Attestation de vigilance URSSAF de moins de six mois

Préparez-les avant de répondre : une candidature qui les joint au premier échange passe devant les autres.

VOTRE ANNONCE

0 réponse reçue

Vos coordonnées ne sont visibles d'aucune de ces entreprises tant que vous n'en avez retenu aucune.

Voir les réponses

Modifier

Retirer l'annonce

L'annuaire des confrères et votre vitrine

L'annuaire liste les abonnés qui ont publié leur vitrine : métiers, départements d'intervention, ouverture à la sous-traitance et à la co-traitance, contact direct (téléphone, e-mail). Les filtres croisent métier × département × collaboration. C'est là qu'on trouve le carreleur du 94 qui accepte la sous-traitance — ou qu'on se fait trouver.

Votre **vitrine** se remplit dans Ma vitrine : présentation, métiers, zone, préférences de collaboration. Non publiée, vous restez invisible ; publiée, elle est votre carte de visite dans l'annuaire — et le support de l'entraide : c'est elle qu'on regarde avant de vous passer une affaire.

L'annuaire des confrères

Métier × département × collaboration — trouver et être trouvé

D

←

Annuaire des confrères

Rénov'aid

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Les entreprises abonnées qui ont publié leur vitrine, recherchables par métier et département : un sous-traitant pour vendre, un co-traitant pour le gros dossier, un partenaire à qui passer ce que vous n'absorbez pas. Pour y figurer vous-même : [publiez votre vitrine](#).

Tous les métiers

Dépt (ex. 94)

Chercher

Tous

Sous-traitance

Co-traitance

Apport d'affaires

DURAND RÉNOVATION — votre entreprise

★ 4,6 (5)

Créteil · Dépts 94,75,93 · 4 · depuis 2014

Plâtrerie / isolation

Électricité

Plomberie / sanitaire

Menuiseries intérieures

Carrelage / faïence

Peinture / revêtements

RGE en cours — Décennale MAAF à jour

Accepte : Sous-traitance, Co-traitance, Apport d'affaires

Voir la fiche

Chaque fiche est publiée volontairement par son entreprise, coordonnées professionnelles comprises, et se retire à tout moment depuis « Ma vitrine ». La note vient des chantiers réellement partagés via l'**entraide** — personne ne peut noter sans avoir travaillé ensemble.

page 105

Ma vitrine · partie 1 sur 2

Votre carte de visite dans l'annuaire — à publier pour exister

D

←

Ma fiche publique



 Chantiers

 Cockpit

 Heures

 Clients

 Plus

DURAND RÉNOVATION

Créteil · en activité depuis 2014 · 4

4,6/5 sur 5 avis

12 chantiers partagés

Entreprise familiale de rénovation complète d'appartements depuis 2014. Spécialité salles de bain et remises en état locatives. Équipe de 4, interventions Val-de-Marne et Paris Est.

MÉTIERS
Plâtrerie / Isolation · Électricité · Plomberie / sanitaire · Menuiseries intérieures · Carrelage / faïence · Peinture / revêtements

OÙ L'ENTREPRISE INTERVIENT
94 · 75 · 93

QUALIFICATIONS DÉCLARÉES
RGE en cours — Décennale MAAF à jour
Déclarées par l'entreprise, non vérifiées par Renovacio. Demandez les attestations avant de signer : c'est de toute façon ce que votre assureur vous demandera.

CE QUE L'ENTREPRISE ACCEPTE
Sous-traitance · Cotraitance · Apport d'affaire

AVIS DE CONFRÈRES
Aucun avis. Un avis ne peut venir que d'une entreprise qui a réellement partagé un chantier avec celle-ci, par une annonce du tableau. L'absence d'avis n'est donc pas un mauvais signe : c'est simplement qu'il n'y a pas encore eu de chantier partagé ici.

Ma vitrine · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

MODIFIER MA FICHE

Ne sont publiés ici que la présentation, les départements, l'effectif, les qualifications, l'ancienneté et ce que vous acceptez. Ni votre chiffre d'affaires, ni vos marges, ni vos clients, ni vos chantiers ne sortent d'ici — et il n'existe aucun réglage pour les publier.

Présentation

Entreprise familiale de rénovation complète d'appartements depuis 2014. Spécialité salles de b

Écrivez-la pour un confrère, pas pour un client : ce qu'il veut savoir, c'est si vous tenez un délai et si vous répondez au téléphone, pas que vous êtes « à l'écoute de vos besoins ».

Départements où vous intervenez

94,75,93

Séparés par des virgules. Vingt au maximum — au-delà, personne ne croit que vous vous déplacez vraiment.

Effectif affiché

4

Année de création

2014

L'effectif est volontairement flou, et c'est voulu : un chiffre exact se périme au premier départ et n'apprend rien de plus.

Qualifications

RGE en cours — Décennale MAAF à jour

Elles sont affichées comme déclarées, non vérifiées. N'y mettez que ce que vous pouvez sortir en attestation : c'est la première chose qu'un donneur d'ordre demandera.

CE QUE VOUS ACCEPTEZ



Sous-traitance

Vous exécutez pour un donneur d'ordre, ou vous confiez à un sous-traitant.



Cotraitance

Vous signez avec le client aux côtés d'une autre entreprise, chacun son lot.



Apport d'affaire

Vous transmettez ou vous recevez un contact contre une rétrocession.

PUBLICATION



Publier ma fiche

Visible des autres abonnés depuis vos annonces, vos réponses et l'annuaire des confrères — coordonnées professionnelles (téléphone, e-mail de l'entreprise) comprises. Décochez pour la retirer : elle est conservée, simplement invisible.

Enregistrer

14. Les réglages de l'entreprise

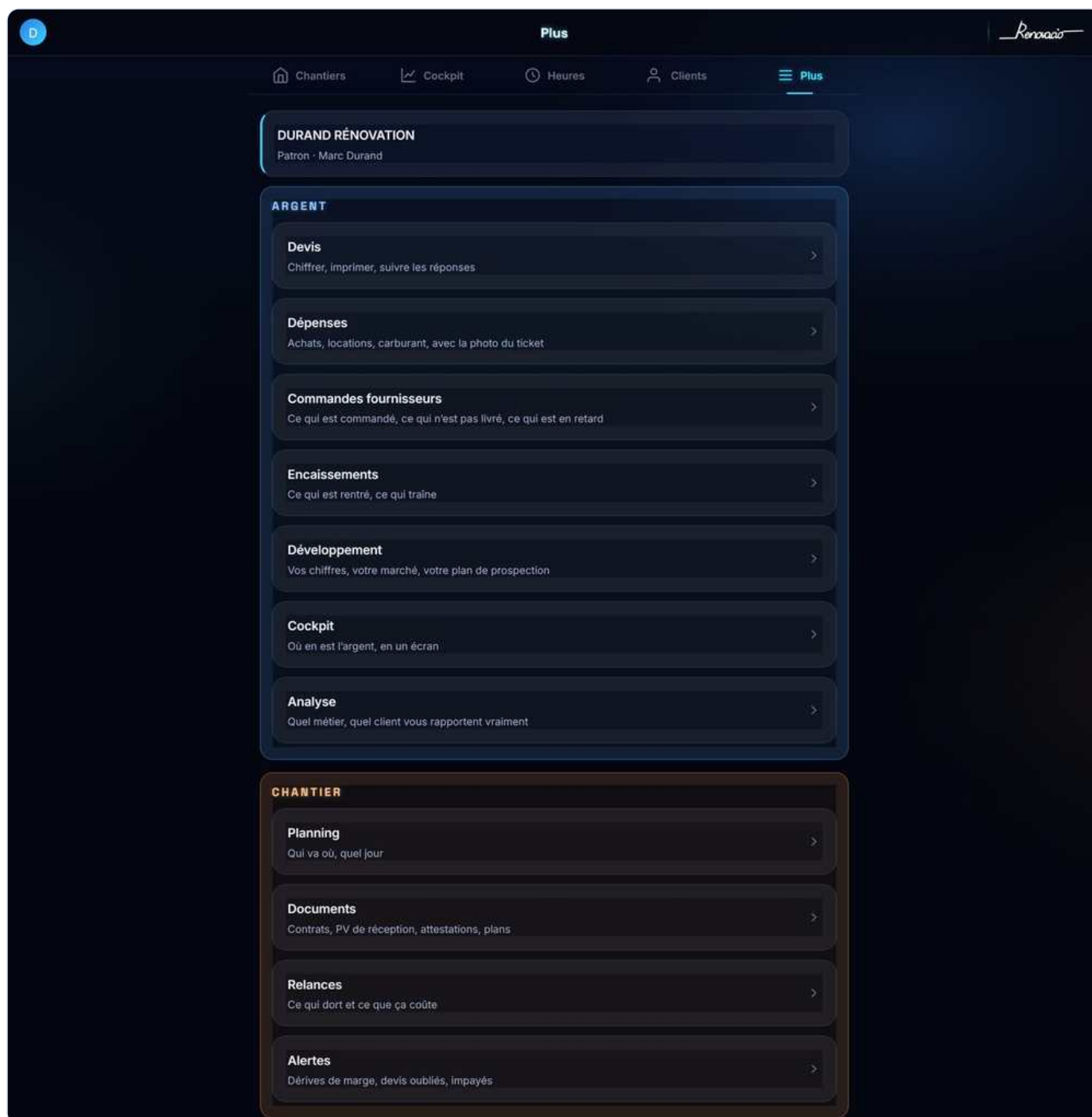
Le menu Plus : la porte de tout le reste

Tout ce qui n'est pas dans la barre principale vit dans Plus, en écrans colorés par famille. Si votre compte est rattaché à plusieurs entreprises, le sélecteur de bascule est en haut de ce menu — il change d'entreprise sans se reconnecter et sans rien mélanger.

Écran	Ce qu'on y trouve	Qui y va souvent
Argent (bleu)	Devis, dépenses, commandes fournisseurs, encaissements, développement.	Le bureau, chaque jour.
Pilotage	Cockpit, analyse, planning, documents, relances, alertes.	Le patron — la revue du lundi.
Chantier (orange)	Planning, documents, relances, alertes — les raccourcis du terrain.	Chefs d'équipe.
Réseau (violet)	Entraide, annuaire des confrères, forum, ma vitrine.	Selon les besoins — carnet plein ou creux.
Réglages (vert)	Mon entreprise, mon équipe, catalogue, fournisseurs, abonnement, mon compte, export, données & confidentialité, FAQ.	Le patron — à l'installation, puis rarement.

Le menu Plus · partie 1 sur 2

Les écrans par famille — et la bascule multi-entreprises



Le menu Plus · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

RÉSEAU

Entraide

Passer un chantier, en prendre un



Annuaire des confrères

Trouver un sous-traitant ou un partenaire, par métier et département



Forum

Prix, technique, litiges — entre gens du métier



Ma vitrine

Ce que les autres entreprises voient de vous



RÉGLAGES

Mon entreprise

Coordonnées, mentions obligatoires, coûts de référence



Mon équipe

Inviter, changer un rôle, fixer un coût horaire



Catalogue

Vos prestations, à vos prix et à vos temps



Fournisseurs

Comptes, remises, pièces de conformité des sous-traitants



Abonnement

Votre offre, son état, ce que débloquent la suivante



Mon compte

Votre identifiant et votre mot de passe



Exporter mes données

Tout ce que vous avez saisi, en fichiers CSV



Données & confidentialité

Où sont vos données, combien de temps, et vos droits



FAQ — questions fréquentes

Les réponses immédiates, sans ouvrir le manuel



SESSION

Me déconnecter

Connecté avec demo@performance-btp.fr. Le mot de passe se change depuis votre espace client sur performance-btp.fr.

Mon entreprise : les réglages qui changent les calculs

La fiche de l'entreprise se lit en cinq blocs, du haut vers le bas. Chacun nourrit une partie précise de l'application :

Bloc	Ce qu'on y règle	Ce que ça pilote
Coordonnées	Dénomination légale, forme juridique, SIRET, APE, adresse, contact.	L'en-tête de chaque devis et rapport — la première chose que voit le client.
Mentions obligatoires	Assureur décennale, n° de contrat, zone couverte ; RCS et capital pour les sociétés.	Les mentions légales des documents : obligatoires sur devis et factures depuis 2014.
Régime de TVA	Franchise en base ou TVA facturée, taux par défaut, seuil surveillé.	Toute la colonne TVA des devis — et la mention « TVA non applicable, art. 293 B du CGI » en franchise.
Paramètres de calcul	Coût horaire moyen, taux horaire de vente, frais généraux (%), TVA par défaut.	Toutes les marges affichées. Ces quatre chiffres ne sortent jamais de l'application.
Enseignes commerciales	Le ou les noms sous lesquels vous travaillez.	L'en-tête choisi devis par devis — la dénomination légale reste au pied des documents.

Les quatre paramètres de calcul, un par un

Coût horaire moyen (32 € en démonstration) : ce que vous coûte une heure travaillée, charges comprises — le calcul détaillé est au chapitre 8. **Taux horaire de vente** (58 €) : ce que vous facturez l'heure — l'écart entre les deux est votre marge sur main-d'œuvre, avant frais généraux. **Frais généraux** (12,5 % du chiffre d'affaires) : le loyer, l'assurance, la comptabilité, le camion à l'arrêt — tout ce qui ne s'affecte à aucun chantier ; le taux se calcule une fois par an avec votre comptable : charges fixes annuelles ÷ chiffre d'affaires. **TVA par défaut** (10 % en rénovation de logements de plus de deux ans, 20 % sinon, 5,5 % en rénovation énergétique) : le taux proposé sur chaque nouvelle ligne de devis — modifiable ligne à ligne.

Attention — Un taux de frais généraux laissé à zéro fait paraître rentables des chantiers qui ne le sont pas : chaque devis porte sa part de loyer et de camion, que l'application ne peut retirer que si vous la déclarez.

Mon entreprise · partie 1 sur 3

Identité, TVA, frais généraux, coût horaire — les réglages qui font les chiffres

D

←

Mon entreprise

Rénovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

COORDONNÉES

Elles figurent en tête de chaque devis et de chaque rapport que vous remettez. C'est la première chose que lit un client.

Dénomination légale

DURAND RÉNOVATION

Le nom sous lequel l'entreprise est enregistrée, celui de votre avis de situation INSEE. Pour un entrepreneur individuel, c'est votre nom et votre prénom : la loi impose qu'ils figurent sur toute facture, suivis de « Et », même si vous travaillez sous une enseigne. Celle-ci se règle plus bas.

Forme juridique

SARL

SIRET

901 234 567 00012

Code APE / NAF

4334Z

Date de création

2014-03-17

Ni l'un ni l'autre n'est une mention obligatoire de facture, contrairement à ce qu'on lit souvent. Le code APE sert ailleurs : attestation d'assurance décennale, appels d'offres, dossiers de qualification. La date de création, elle, ne sert qu'à une chose, mais qui compte face à un client : l'ancienneté.

Adresse du siège

12 rue des Artisans

Code postal

94000

Commune

Créteil

Téléphone

01 48 98 45 12

Adresse électronique

contact@durand-renovation.fr

Site internet

https://www.durand-renovation.fr

MENTIONS OBLIGATOIRES SUR VOS DOCUMENTS

Ces informations doivent apparaître sur vos devis et vos factures. Sans elles, votre document reste un papier : il ne vous protège pas, et il donne au client une raison de discuter.

Assureur en responsabilité décennale

MAAF Assurances

Le nom de l'assureur, le numéro de contrat et la zone couverte doivent figurer sur vos devis et factures depuis 2016. Un client qui ne les trouve pas a un motif de refuser de signer, et un confrère donneur d'ordre ne vous confiera pas un lot sans les avoir lus.

Numéro de contrat

D-2026-778 341

Zone et travaux couverts

Décennale tous corps d'état second œuvre -

La zone n'est pas décorative : une décennale souscrite pour un métier ne couvre pas un chantier fait dans un autre. Recopiez exactement ce qu'indique votre attestation.

Mon entreprise · partie 2 sur 3

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

RCS — ville d'immatriculation

Crétail

Capital social (en euros)

1500000

Une société doit indiquer sa ville d'immatriculation et son capital sur tous ses documents commerciaux. Un artisan en entreprise individuelle laisse ces deux champs vides : il n'a ni l'un ni l'autre, et inventer un capital sur un devis est pire que de ne rien écrire.

Régime de TVA

Je facture la TVA

Ce réglage commande tous vos devis. En franchise, ils sortent sans colonne de TVA, sans total TTC, et portent la mention légale qui explique cette absence — sans elle, le document n'est pas conforme. Le régime s'attache à votre SIRET, pas à votre enseigne : deux noms commerciaux sur un même numéro partagent le même régime.

À compter du 1^{er} septembre 2026, la mention change de référence : l'article 293 B du CGI devient l'article L. 223-3 du CIBS. L'application bascule toute seule à la date ; les anciennes références restent admises jusqu'au 31 décembre 2027.

Seuil de franchise que vous surveillez (en €)

à demander à votre comptable

Volontairement laissé à votre saisie plutôt que codé en dur : les plafonds ont bougé plusieurs fois, ils diffèrent selon qu'il s'agit de ventes ou de prestations, et les sources publiques se contredisent encore. Votre comptable, lui, connaît le vôtre. Pour mémoire uniquement à ce stade : aucune alerte automatique n'est branchée dessus. Le jour où elle le sera, c'est cette valeur qu'elle surveillera.

Numéro de TVA intracommunautaire

FR32901234567

Obligatoire dès que vous facturez de la TVA. Il devient indispensable pour travailler avec un donneur d'ordre professionnel, notamment en sous-traitance où la TVA s'autoliquide : sans ce numéro, sa comptabilité refuse votre facture.

PARAMÈTRES DE CALCUL

Ces quatre valeurs ne sortent jamais de l'application. Elles servent uniquement à calculer vos marges — et si elles sont fausses, toutes vos marges le sont.

Coût horaire moyen

32 €

Taux horaire de vente

58 €

Le premier est ce que vous coûte une heure travaillée : salaire, charges, congés, véhicule, outillage, divisés par les heures réellement productives. Le second est ce que vous la facturez. C'est l'écart entre les deux qui paie vos frais généraux et votre bénéfice. Confondre les deux est l'erreur qui fait travailler à perte en croyant gagner.

Frais généraux (% du chiffre d'affaires)

12,5

TVA par défaut (%)

10

Les frais généraux sont ce qui tourne même quand aucun chantier n'avance : loyer, assurances, comptable, camion à l'arrêt, votre temps de bureau. Ils sont retirés de chaque marge de chantier. Les laisser à zéro fait apparaître rentables des chantiers qui ne le sont pas — c'est l'erreur la plus répandue du métier. La TVA par défaut est celle proposée sur une nouvelle ligne de devis : 10 % pour la rénovation d'un logement de plus de deux ans, 5,5 % pour la rénovation énergétique, 20 % pour le reste. Elle se change ligne par ligne au moment du devis.

Enregistrer la fiche

ENSEIGNES COMMERCIALES

Le nom sous lequel vous travaillez, quand il diffère de votre dénomination légale. C'est lui qui s'imprime en tête de vos devis et de vos rapports ; l'identité légale, elle, reste dans les mentions du bas de page — la loi l'exige, enseigne ou pas.

Nom

Durand Rénovation

Activité concernée

Rénovation complète d'appartements — Vi

☒ Proposée d'office

☐ Supprimer

Ajouter une enseigne

PERFORMANCE BTP

Activité concernée

Conseil aux professionnels

☐ La proposer d'office

Supprimer une enseigne n'efface aucun devis : les documents déjà émis sous ce nom le conservent.

Enregistrer les enseignes

Mon entreprise · partie 3 sur 3

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

MÉTIERS EXERCÉS

Ce que vous exécutez vous-même. Le catalogue de prestations proposé au moment de chiffrer et l'analyse par corps d'état en dépendent. Décocher un métier ne supprime rien de ce qui est déjà enregistré.

GROS ŒUVRE

- ☐ Démolition / curage
- ☐ Terrassement / VRD
- ☐ Maçonnerie / gros œuvre
- ☐ Charpente

CLOS COUVERT

- ☐ Couverture / zinguerie
- ☐ Étanchéité
- ☐ Façade / ravalement / ITE
- ☐ Menuiseries extérieures

SECOND ŒUVRE

- ☐ Isolation
- ☒ Plâtrerie / isolation
- ☒ Électricité
- ☒ Plomberie / sanitaire
- ☐ Chauffage / ventilation
- ☒ Menuiseries intérieures

TECHNIQUE

- ☐ Ventilation / VMC

FINITIONS

- ☒ Carrelage / faïence
- ☐ Sols souples / parquet
- ☐ Sols souples / Parquet
- ☐ Cuisine / Aménagement
- ☒ Peinture / revêtements
- ☐ Agencement / mobilier

CONCEPTION

- ☐ Architecture d'intérieur
- ☐ Maîtrise d'œuvre

EXTÉRIEURS

- ☐ Extérieurs / paysage

Enregistrer les métiers

Le catalogue de prestations

Vos ouvrages types — « pose faïence murale, le m² », « remplacement mitigeur » — avec leur unité et leur prix. Dans l'éditeur de devis, une ligne de catalogue s'insère en deux gestes et garde des prix cohérents d'un devis à l'autre. Le catalogue s'organise par corps d'état, ceux-là mêmes qui nourrissent l'analyse par métier.

Chaque prestation porte six informations : un **code** court (FAI-6030) pour la retrouver, la **désignation** telle qu'elle s'écrira sur le devis, l'**unité** (m², forfait, unité), le **prix de vente HT**, le **déboursé sec** (ce que la prestation vous coûte en fournitures et sous-traitance), et le **temps unitaire**. Prix et déboursé donnent la **marge sur déboursé** affichée sur la carte — verte, ambre sous 20 %, rouge en négatif.

EXEMPLE COMMENTÉ — COMPTE DE DÉMONSTRATION

Ce que montre le catalogue de démonstration. « Faïence murale 60×30 rectifiée — pose droite » : 118,00 € HT le m², 68,00 € de déboursé, 1,6 h par m² — **50 € de marge sur déboursé (42,4 %)**. Mais 1,6 h × 32 € de coût horaire = 51,20 € de main-d'œuvre : la marge COMPLÈTE du m² posé est en réalité de -1,20 € avant frais généraux... si le temps unitaire est le vrai.

Analyse — la marge sur déboursé ne suffit pas. La carte affiche la marge sur fournitures ; le temps unitaire, lui, dit ce que la main-d'œuvre mangera. Une prestation peut briller en % et perdre de l'argent à l'heure. Le trio à surveiller : prix, déboursé, temps — les trois se corrigent au même endroit.

Actions. 1) Passez votre catalogue au crible une fois par trimestre : pour chaque prestation, prix – déboursé – (temps × coût horaire) doit rester positif APRÈS frais généraux. 2) À chaque fin de chantier, comparez le temps réellement pointé au temps unitaire du catalogue — c'est le chiffre qui dérive le plus. 3) « Reprendre à mes prix » : le catalogue de départ propose des ouvrages types par métier ; reprenez-les systématiquement à VOS prix, jamais tels quels.

Le catalogue · partie 1 sur 3

Vos prestations types, prix cohérents — la mémoire de vos devis

D

Catalogue

Rénovaoir

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Vos prestations servent de point de départ à vos devis. Une ligne de devis recopie ces valeurs au moment où elle est créée : changer un prix ici ne modifie aucun devis déjà écrit.

Désignation, code...

Q

Tous mes métiers

Plâtrerie / isolation

Électricité

Plomberie / sanitaire

Menuiseries intérieures

Carrelage / faïence

Peinture / revêtements

MES PRESTATIONS — 12

Dépose complète salle de bain

Démolition / curage · forfait · DEP-SDB

1480,00 € HT 890,00 € de déboursé 24 h

590,00 € de marge sur déboursé (39,9 %)

Modifier

Doublage plaque hydrofuge sur ossature

Plâtrerie / isolation · m² · DBL-HYDRO

54,00 € HT 29,00 € de déboursé 0,65 h

25,00 € de marge sur déboursé (46,3 %)

Modifier

Spot LED IP44 encastré — F&P

Électricité · u · SPOT-IP44

98,00 € HT 56,00 € de déboursé 0,75 h

42,00 € de marge sur déboursé (42,9 %)

Modifier

Remplacement mitigeur thermostatique

Plomberie / sanitaire · u · MIT-THERM

280,00 € HT 165,00 € de déboursé 1,5 h

115,00 € de marge sur déboursé (41,1 %)

Modifier

WC suspendu bâti-support + plaque — F&P

Plomberie / sanitaire · forfait · WC-SUSP

1240,00 € HT 780,00 € de déboursé 8 h

460,00 € de marge sur déboursé (37,1 %)

Modifier

Sèche-serviettes électrique 750 W — F&P

Chauffage / ventilation · forfait · SSERV-750

540,00 € HT 320,00 € de déboursé 3 h

220,00 € de marge sur déboursé (40,7 %)

Modifier

Porte coulissante à galandage — F&P

Menuiseries intérieures · forfait · PORTE-GAL

1206,00 € HT 760,00 € de déboursé 8 h

446,00 € de marge sur déboursé (37,0 %)

Modifier

Le catalogue · partie 2 sur 3

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

Carrelage sol grès cérame — pose droite

Carrelage / faïence · m² · SOL-GC

132,00 € HT 74,00 € de déboursé 1,8 h

58,00 € de marge sur déboursé (43,9 %)

[Modifier](#)

Faïence murale 60×30 rectifiée — pose droite

Carrelage / faïence · m² · FAI-6030

118,00 € HT 68,00 € de déboursé 1,6 h

50,00 € de marge sur déboursé (42,4 %)

[Modifier](#)

Sol PVC clipsable + sous-couche

Sols souples / Parquet · m² · PVC-CLIP

68,00 € HT 39,00 € de déboursé 0,5 h

29,00 € de marge sur déboursé (42,6 %)

[Modifier](#)

Peinture murs — impression + 2 couches acrylique

Peinture / revêtements · m² · PEI-M2

32,00 € HT 14,00 € de déboursé 0,35 h

18,00 € de marge sur déboursé (56,3 %)

[Modifier](#)

Peinture plafond — impression + 2 couches

Peinture / revêtements · m² · PEI-PLAF

38,00 € HT 17,00 € de déboursé 0,42 h

21,00 € de marge sur déboursé (55,3 %)

[Modifier](#)

AJOUTER UNE PRESTATION

[Écrire une prestation à moi](#)

CATALOGUE COMMUN — 11

Ces prestations sont communes à tous les abonnés : elles se lisent, elles ne se modifient pas. Les prix y sont volontairement absents — un prix national ne veut rien dire, et un prix faux est pire qu'une case vide. « Reprendre à mes prix » en fait une copie qui vous appartient.

Doublage placo sur ossature métallique, isolant compris

Plâtrerie / Isolation · m² · 0,55 h par unité

[Reprendre à mes prix](#)

Le catalogue · partie 3 sur 3

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

Plafond suspendu sur ossature

Plâtrerie / isolation · m² · 0,7 h par unité

Reprendre à mes prix

Fourniture et pose d'un point de commande ou prise

Électricité · u · 0,75 h par unité

Reprendre à mes prix

Remplacement du tableau électrique, mise aux normes NF C 15-100

Électricité · forfait · 8 h par unité

Reprendre à mes prix

Rénovation complète d'une salle de bains, plomberie seule

Plomberie / sanitaire · forfait · 24 h par unité

Reprendre à mes prix

Reprise des alimentations et évacuations d'un point d'eau

Plomberie / sanitaire · u · 2,5 h par unité

Reprendre à mes prix

Fourniture et pose de carrelage au sol, colle et joints compris

Carrelage / faïence · m² · 0,8 h par unité

Reprendre à mes prix

Fourniture et pose de faïence murale

Carrelage / faïence · m² · 0,9 h par unité

Reprendre à mes prix

Application d'une couche d'impression

Peinture / revêtements · m² · 0,1 h par unité

Reprendre à mes prix

Application de deux couches de finition

Peinture / revêtements · m² · 0,2 h par unité

Reprendre à mes prix

Préparation des supports : rebouchage, ponçage, dépoussiérage

Peinture / revêtements · m² · 0,25 h par unité

Reprendre à mes prix

Fournisseurs et commandes

Le répertoire des fournisseurs (négoce, sous-traitants) et le suivi des commandes : quoi, chez qui, pour quel chantier, à livrer quand, reçu ou pas. La commande liée au chantier prépare la dépense correspondante — le circuit achat rejoint le circuit marge.

La fiche d'un fournisseur garde ce qu'on ne retrouve nulle part ailleurs : les **conditions négociées** (remise, délai de paiement, taux horaire pour un sous-traitant), les **pièces de conformité** avec leurs dates (attestation de vigilance URSSAF, décennale et son échéance, KBIS), votre **appréciation** — de « je le rappelle sans hésiter » à « plus jamais » — et l'historique de tout ce que vous lui avez acheté, chantier par chantier.

Attention — Sous-traitance au-delà de 5 000 € HT : l'attestation de vigilance URSSAF est obligatoire à la signature puis tous les six mois jusqu'à la fin des travaux. Sans elle, vous êtes solidairement responsable des cotisations impayées du sous-traitant — y compris celles de ses propres salariés. La fiche fournisseur vous prévient un mois avant l'échéance des pièces.

Cas pratique — Le taux horaire noté sur la fiche d'un sous-traitant (45 €/h chez Cérabati dans la démonstration) sert de comparaison : une heure achetée vaut-elle mieux qu'une heure faite en interne à 32 € chargés ? La réponse dépend du carnet de commandes — plein, sous-traitez ; creux, gardez.

Les fournisseurs

Négoces et sous-traitants — le répertoire d'achat

D

←

Fournisseurs

Renaudio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Nom, contact, spécialité...

Q

Tous

Fournisseur

Sous-traitant

Loueur de matériel

Intérim

Tous métiers

Plâtrerie / isolation

Électricité

Plomberie / sanitaire

Menuiseries intérieures

Carrelage / faïence

Peinture / revêtements

FOURNISSEUR (2)

Cérabati Ivry

Mme Rossi - 01 46 72 33 08

Remise 12 % Paiement à 30 jours

3316 €

sur 4 achats

Point.P Créteil

Comptoir pro — M. Diallo - 01 49 80 12 40

Remise 18 % Paiement à 30 jours

20360 €

sur 19 achats

SOUS-TRAITANT (1)

Élec'Services 94

Karim Benali - 06 22 90 51 34

Pièces à jour 52,00 € / h

6920 €

sur 6 achats

LOUEUR DE MATÉRIEL (1)

Loxam Maisons-Alfort

Location matériel - 01 43 68 22 90

Paiement à 30 jours

980 €

sur 4 achats

Voir les fiches archivées

La fiche d'un fournisseur · partie 1 sur 2

Conditions, conformité URSSAF et décennale, appréciation, historique d'achats

D

Cérabati Ivry

Renovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Appeler

Écrire

Type

Fournisseur

Le type commande ce que la fiche vous réclame : seules la sous-traitance et l'intérim engagent votre responsabilité solidaire.

Nom ou raison sociale *

Cérabati Ivry

Spécialité

Carrelage / Faïence

Métier

— aucun —

Personne à contacter

Mme Rossi

Téléphone

01 46 72 33 08

E-mail

pro@cerabati-ivry.fr

Adresse

8 quai Marcel Boyer, 94200 Ivry-sur-Seine

SIRET

Votre numéro de compte

CL-2214

CONDITIONS

Remise (%)

12

Paiement (jours)

30

Taux horaire

45,00 €

Le taux horaire ne concerne qu'un sous-traitant ou un intérimaire. C'est lui qui vous permettra de comparer une heure achetée à une heure faite en interne — et la comparaison surprend souvent.

PIÈCES DE CONFORMITÉ

Attestation de vigilance URSSAF, obtenue le

Obligatoire tous les six mois dès que le contrat dépasse 5 000 €, jusqu'à la fin des travaux. Sans elle, vous êtes tenu solidairement responsable des cotisations impayées de ce sous-traitant — y compris de celles de ses propres salariés.

Assureur décennale

N° de police

Décennale valable jusqu'au

KBIS du

Ranguez les pièces elles-mêmes dans les documents, avec leur date de péremption : vous serez prévenu un mois avant.
Voir ses documents.

La fiche d'un fournisseur · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

VOTRE APPRÉCIATION

Qualité

5 — je le rappelle sans hésiter



Notes

Showroom utile pour les choix clients — y envoyer Mme Lefèvre a bien fonctionné.

Écrivez-y ce que vous ne retrouverez nulle part ailleurs : qui décroche vraiment, ce qui est arrivé la dernière fois, ce qu'il ne faut plus lui commander.

☒ Fiche active — proposée à la saisie d'une dépense

Enregistrer

CE QUE VOUS LUI AVEZ ACHETÉ

3316 €

dépensé hors taxes
4 lignes de dépense

1

commande passée
Les quarante dernières

DATE	ACHAT	CHARTIER	MT
9 juil. 2026	Faïence 60x30 (24 m ²) + grès cérame sol (10 m ²)	C-2026-014	1612 €
20 mai 2026	Faïence + grès 12 m ²	C-2026-011	498 €
25 févr. 2026	Grès R11 + faïence	C-2026-005	582 €
17 sept. 2025	Crédence zellige 8 m ²	C-2025-041	624 €

SES COMMANDES

CMD-2026-035

386 €

C-2026-014 · 6 août 2026 · livraison dépassée.

Archiver cette fiche

Une fiche archivée disparaît des listes de saisie, mais l'historique des achats reste intact. On ne supprime pas un fournisseur : ses dépenses perdraient leur nom, et un historique de prix sans nom ne sert plus à rien.

Les commandes

Quoi, chez qui, pour quel chantier, livré quand

D

←

Commandes

Renaudio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

1 livraison en retard. C'est la première cause d'arrêt de chantier. Appelez avant d'envoyer l'équipe : une journée perdue coûte plus que l'appel. [Les voir.](#)

1

commande en attente

Commandées, pas encore reçues

386 €

engagés hors taxes

Déjà dus, pas encore facturés

En attente

En retard

Livrées

Toutes

Cérabati Ivry

CMD-2026-035 · 6 août 2026 · C-2026-014

Confirmée

Attendue le 12 août 2026

386 €

NOUVELLE COMMANDE

Saisir un bon de commande

Documents, abonnement, compte

Documents centralise les pièces de tous les chantiers, filtrables par dossier. **Abonnement** affiche votre formule et la gestion du paiement. **Mon compte** règle vos informations personnelles et votre mot de passe.

Les trois offres — et la seule chose qui change

Offre	Prix / mois HT	Postes	Pour qui
Starter	29 €	1	L'artisan qui travaille seul : chantiers, clients, visites, constats, rapports, devis, dépenses, documents, relances.
Pro	49 €	3	Le patron et deux compagnons : tout Starter, plus les heures, la marge réelle, le cockpit, le catalogue, le planning, les fournisseurs, l'équipe, l'analyse, les alertes, l'export — toutes les fonctions.
Premium	79 €	15	L'équipe complète, conducteurs compris — exactement les mêmes fonctions que Pro : seule la limite de postes change.

Les règles, sans astérisque : prix **par entreprise** et par mois, sans engagement de durée ; un abonnement par entreprise, quel que soit le nombre d'entreprises d'un même dirigeant ; changer de palier est immédiat et ne migre aucune donnée — au-delà de la limite de postes, les membres excédentaires ne peuvent simplement plus se connecter, et leurs heures pointées restent dans vos chiffres.

Pendant la période d'essai, tout est ouvert. Si un écran relève d'une fonction hors de votre offre, la page le dit sans détour — « cette fonction n'est pas dans votre offre » — et vous ramène au menu : rien ne se casse, rien ne se perd, la fonction attend le bon palier.

Les documents

Toutes les pièces, tous les chantiers — l'armoire unique

D

←

Documents — C-2026-014

Rénov'auto

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

RANGER UN DOCUMENT

Titre

PV de réception Dupont, décennale 2027, plan de masse...

Catégorie

Contrat

Valable jusqu'au

Renseignez la date de péremption pour tout ce qui expire : assurance, vigilance URSSAF, qualification, permis. Vous serez prévenu un mois avant, ici même.

Chantier

C-2026-014 — Rénovation complète salle de bain + WC

Client

Aucun

Fournisseur

Aucun

Le rattachement est facultatif : les pièces de l'entreprise — décennale, KBIS, qualifications — n'appartiennent à aucun chantier.

Le fichier

PDF ou image, 12 Mo au maximum. Depuis un téléphone, vous pouvez photographier directement un document papier.

Notes

Ranger

Titre, note...

Q

Toutes catégories

Contrat

Devis signé

PV de réception

Plan

Permis et autorisations

Assurance

Attestation

Facture fournisseur

Diagnostic

Photo

Courrier

Autre

Voir tout le coffre

Le coffre est vide

Commencez par les trois pièces qu'on vous réclame le plus souvent : votre attestation décennale, votre KBIS, et le dernier PV de réception signé. Le reste viendra chantier par chantier.

page 125

L'abonnement · partie 1 sur 2

Starter, Pro, Premium — un abonnement par entreprise, sans engagement

D

←

Abonnement

Renoov

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Offre Premium — active, depuis le 1 févr. 2026. 79 € nets par mois, 15 postes.

4 utilisateurs enregistrés sur 15 postes de votre offre. Gérer l'équipe →

LES TROIS OFFRES ⓘ

Prix nets — TVA non applicable (franchise en base) — par mois et par entreprise, pas par utilisateur. Sans engagement de durée. Pro et Premium ouvrent les mêmes fonctions : seul le nombre de postes change.

Starter 29 € / mois HT

1 poste — pour l'artisan qui travaille seul

✓ Fichier clients et registre du consentement d'appel

✓ Chantiers suivis de l'appel à la facturation

✓ Relevé de visite sur place

✓ Constats hiérarchisés, photos à l'appui

✓ Rapport de visite remis au client

✓ Écran des relances : ce qui dort et ce que ça coûte

✓ Devis chiffrés et imprimables

✓ Dépenses avec photo du ticket

✓ Documents : contrats, PV, attestations, plans

Pro 49 € / mois HT

3 postes — le patron et deux compagnons, ou un conducteur

Tout ce que contient l'offre précédente, plus :

✓ Pointage des heures

✓ Marge réelle par chantier

✓ Cockpit : où en est l'argent, en un écran

✓ Bibliothèque de prestations à vos prix

✓ Planning des interventions

✓ Fournisseurs et sous-traitants

✓ Commandes fournisseurs et suivi des livraisons

✓ Équipe : invitations, rôles, coûts horaires

✓ Encaissements et impayés

✓ Analyse : quel métier et quel client vous rapportent

✓ Connexion à votre facturation et à votre comptabilité

✓ Alertes de dérive de marge et de chantier qui dort

✓ Export de toutes vos données

✓ Plusieurs entreprises suivies depuis un seul compte

✓ Suivi de conformité des sous-traitants (vigilance URSSAF, décennale)

✓ Entraide : passer et prendre des chantiers entre abonnés

✓ Forum professionnel entre abonnés

L'abonnement · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

Premium 79 € / mois HT

Votre offre

15 postes — une équipe complète, conducteurs compris

Exactement les mêmes fonctions que l'offre Pro — la limite passe simplement de 3 à 15 postes.

CHANGER D'OFFRE

Le paiement en ligne n'est pas encore branché. Il n'y a aucun bouton de souscription sur cette page parce qu'il ne débiterait rien et ne changerait rien à votre accès. Nous préférons le dire plutôt que de vous faire remplir un formulaire qui ne mène nulle part.

Pour ouvrir, changer ou arrêter un abonnement, écrivez à contact@performance-btp.fr en indiquant le nom de votre entreprise et l'offre souhaitée. La mise en service est faite à la main, sous un jour ouvré, et la facture vous est envoyée ensuite.

Une résiliation prend effet à la fin de la période en cours. Vos données restent consultables et exportables trois mois après l'arrêt : vous ne perdez rien en essayant, et rien en arrêtant. [Exporter mes données](#) → · [Données & confidentialité](#) →

CE QUE CHANGE UN PALIER, ET CE QU'IL NE CHANGE PAS

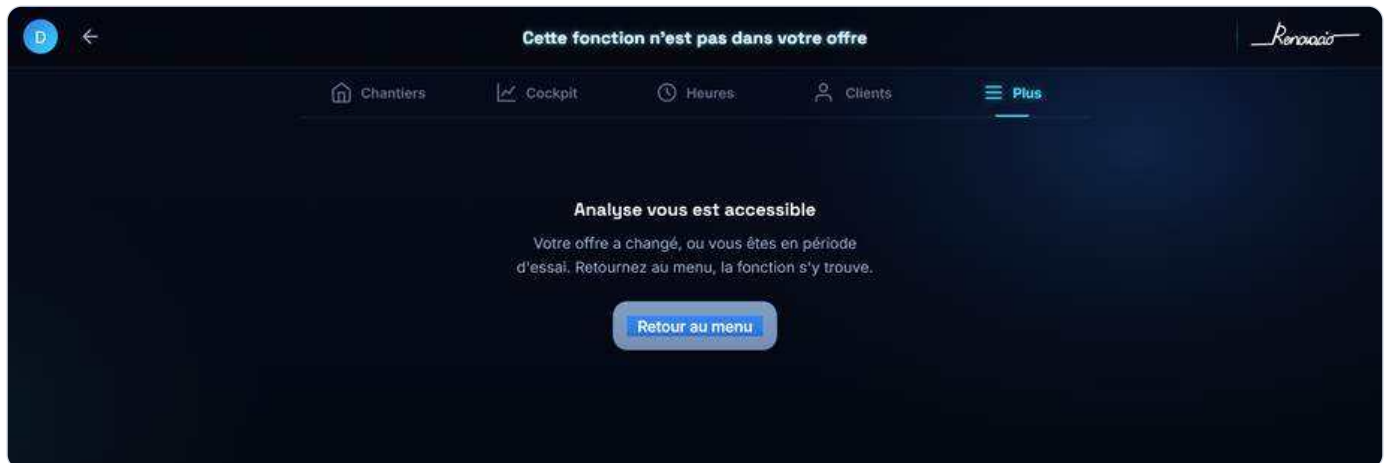
Toutes les fonctions existent dans l'application quelle que soit votre offre : seul l'accès change. Passer d'un palier à l'autre est immédiat et ne demande aucune migration de vos données. Un chantier saisi en Starter est le même en Premium, avec ses marges en plus.

Le nombre de postes est le seul plafond réel : c'est le nombre de personnes qui peuvent se connecter en même temps à votre espace. Si vous descendez d'offre, personne n'est supprimé — les membres au-delà de la limite ne peuvent simplement plus se connecter, et leurs heures pointées restent dans vos chantiers.

[Me déconnecter](#)

La limite d'offre, dite franchement

Fonction hors palier : la page l'explique et vous ramène au menu — rien ne se perd



Mon compte

Vos informations, votre mot de passe

D

←

Mon compte

Rénovasis

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

DURAND RÉNOVATION

Patron — Tout, y compris les marges et l'abonnement

demo@performance-btp.fr

MES INFORMATIONS

Nom affiché

Marc Durand

C'est ce que voient vos collègues sur les pointages et les chantiers dont vous êtes responsable.

Téléphone

01 48 98 45 12

Mon coût horaire (€)

38.00

Coût de revient d'une heure travaillée : salaire chargé, ou rémunération et cotisations pour un gérant. Ce n'est pas le taux facturé au client. Laissez vide, le calcul reprend la moyenne de l'entreprise (32.00 €). Un ordre de grandeur vaut mieux que rien : sans lui, toutes les marges sont faussées dans le même sens, celui qui flatte.

Enregistrer

MOT DE PASSE

Le mot de passe est celui de votre compte Performance BTP : il se change depuis l'espace client du site, pas ici.

Gérer mon mot de passe

SESSION

Me déconnecter

15. Vos données : export et confidentialité

L'export en libre-service

À tout moment, l'écran Exporter mes données produit vos fichiers CSV. Aucun délai, aucune demande à formuler, aucun péage : ce sont vos données. Après une résiliation, elles restent exportables trois mois, puis sont supprimées. Chaque fichier s'ouvre dans n'importe quel tableur :

Fichier	Ce qu'il contient	À quoi il sert dehors
Clients	Le carnet complet, consentements d'appel compris.	Publipostage, sauvegarde du fichier commercial.
Chantiers	Toutes les affaires, étapes et montants.	Historique d'activité, dossier de cession d'entreprise.
Devis et lignes de devis	Chaque document et son détail.	Reprise de chiffrages, contrôle comptable.
Dépenses	Montants, catégories, chantiers, fournisseurs.	Rapprochement avec la comptabilité.
Heures pointées	Par personne, par jour, par chantier.	Justificatifs sociaux, calcul de paie.
Encaissements	Attendus, reçus, échéances.	Suivi de trésorerie externe.
Fournisseurs, commandes, équipe, documents	Le reste du dossier.	L'inventaire complet — rien ne reste captif.

Astuce — Prenez le réflexe d'un export trimestriel rangé sur votre propre disque : Renovacio sauvegarde vos données chez Infomaniak, mais une copie chez soi est une police d'assurance qui ne coûte qu'un clic.

Exporter mes données · partie 1 sur 2

CSV en libre-service — vos données, tout de suite, sans péage

D

←

Exporter mes données

Rénovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Tout ce que votre entreprise a saisi, en fichiers CSV — lisibles par Excel, LibreOffice, votre expert-comptable et les organismes qui vous les demandent. Cet export est disponible quel que soit votre abonnement, y compris après résiliation, et n'efface rien : vous emportez une copie.

Clients

10

Fiches clients, coordonnées, consentement d'appel

lignes

Chantiers

12

Toutes les affaires, de l'appel à la facturation

lignes

Constats de visite

17

Relevés pièce par pièce, gravité, descriptions

lignes

Devis

9

En-têtes des devis : montants, statuts, dates

lignes

Lignes de devis

59

Le détail chiffré de chaque devis, ligne par ligne

lignes

Dépenses

35

Achats, locations, carburant, rattachés aux chantiers

lignes

Heures pointées

295

Le pointage de chacun, chantier par chantier

lignes

Encaissements

18

Factures suivies, échéances, règlements reçus

lignes

Fournisseurs

4

Comptes fournisseurs et sous-traitants, pièces de conformité

lignes

Exporter mes données · partie 2 sur 2

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

Commandes

En-têtes des commandes fournisseurs

8

lignes

Lignes de commandes

Le détail de chaque commande

14

lignes

Planning et tâches

Interventions planifiées, réserves de réception

30

lignes

Documents (inventaire)

La liste des pièces déposées — les fichiers eux-mêmes se retéléchargent depuis l'écran Documents

11

lignes

Équipe

Membres, rôles et coûts horaires

4

lignes

CE QUE LE CSV NE CONTIENT PAS

Les photos de chantier et les fichiers déposés dans Documents sont des fichiers, pas des lignes : ils se retéléchargent depuis leurs écrans respectifs. Pour une remise groupée de l'ensemble — par exemple à la clôture d'un compte — écrivez à contact@performance-btp.fr : l'archive vous est préparée sous quelques jours ouvrés.

Les devis et rapports de visite s'impriment en PDF depuis leurs écrans, avec leurs mentions légales — c'est cette forme-là qui fait foi auprès d'un client ou d'un contrôleur, pas le CSV.

Données & confidentialité

La page décrit le traitement complet : hébergement chez Infomaniak dans des centres de données en Suisse (pays reconnu adéquat au sens du RGPD), sauvegardes régulières, aucune revente ni cession, cookies limités à la session. Vous y trouvez aussi vos droits (accès, rectification, suppression, portabilité) et le contact pour les exercer. Rappel utile : pour les données de VOS clients que vous saisissez, c'est vous le responsable de traitement — Renovacio est votre sous-traitant au sens du RGPD.

Données & confidentialité

Suisse, RGPD, aucun tiers — le traitement écrit noir sur blanc

D

←

Données & confidentialité



Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Cette page décrit, en clair, où sont vos données, qui peut les lire, combien de temps elles sont gardées et comment les récupérer. Version du 14 août 2026.

CE QUI EST ENREGISTRÉ

Ce que vous saisissez : clients, chantiers, constats et photos de visite, devis, dépenses, heures pointées, encaissements, fournisseurs, commandes, documents déposés, membres de votre équipe. S'y ajoutent votre adresse e-mail de connexion et un journal technique des actions (qui a créé ou modifié quoi, et quand) qui sert à retrouver une erreur, pas à surveiller qui que ce soit.

Renovacio n'enregistre ni votre position, ni vos contacts téléphoniques, ne dépose aucun traceur publicitaire et ne revend rien à personne. Le seul cookie est celui de votre session de travail — il expire après huit heures d'inactivité.

OÙ ELLES SONT, ET QUI Y ACCÈDE

L'ensemble est hébergé chez **Infomaniak**, dans des centres de données situés en **Suisse** — un pays reconnu par la Commission européenne comme offrant une protection adéquate au sens du RGPD. La connexion est chiffrée, les mots de passe sont stockés sous une forme qui ne permet pas de les relire, et chaque entreprise est cloisonnée : aucun autre abonné ne voit vos données.

Au sein de votre entreprise, chacun voit selon son rôle : un salarié pointe ses heures et relève des constats, il ne voit ni prix, ni marges, ni fichier clients. L'éditeur — Performance BTP, Grégory Dura, entrepreneur individuel — n'accède à vos données que pour la maintenance ou à votre demande, jamais pour les exploiter.

COMBIEN DE TEMPS

Tant que votre abonnement ou votre essai est ouvert, tout est conservé. Après une résiliation, vos données restent consultables et exportables pendant **trois mois** — le temps de tout récupérer, ou de changer d'avis. Passé ce délai, elles sont supprimées. Sur demande écrite, la suppression peut être anticipée à tout moment.

Une exception de bon sens : ce que la loi vous oblige vous-même à garder — un devis signé, par exemple — doit être exporté ou imprimé avant la suppression. C'est à cela que sert l'écran d'export.

VOS DROITS, ET LE BOUTON QUI VA AVEC

Le RGPD vous donne un droit d'accès, de rectification, de portabilité et d'effacement. Ici, ces droits ne passent pas par un courrier recommandé : la rectification, c'est l'écran où la donnée a été saisie ; la portabilité, c'est l'écran d'export, en libre-service ; l'effacement, c'est un e-mail. Pour toute question, ou pour exercer un droit qui n'a pas de bouton : contact@performance-btp.fr. Vous pouvez aussi saisir la CNIL (cnil.fr) si vous estimez que vos droits ne sont pas respectés.

Exporter mes données

16. FAQ et aide intégrée

La FAQ intégrée répond en trente secondes aux questions qui reviennent — cinquante et une questions en onze thèmes, avec une recherche qui filtre à la frappe (et qui trouve « réserve » même si vous tapez « reserve »). Elle complète les bulles ⓘ posées dans toute l'application et le présent manuel. Le bon réflexe dépend de la question :

Votre situation	Le bon outil	Le temps
« Que veut dire ce chiffre / ce filtre ? »	La bulle ⓘ, sur l'écran même.	10 secondes.
« Comment fait-on tel geste ? »	La FAQ intégrée, recherche à la frappe.	30 secondes.
« Comment fonctionne le système ? »	Ce manuel — le chapitre de l'écran, puis les parcours.	10 minutes.
« Comment font les autres artisans ? »	Le forum d'entraide (chapitre 13).	Une journée, réponse de confrère.
« Ça ne marche pas malgré tout. »	contact@performance-btp.fr — un artisan du produit vous répond, pas un robot.	Sous un jour ouvré.

Astuce — Le forum d'entraide (chapitre 13) reste le bon endroit pour les questions que la FAQ n'a pas prévues — et vos questions récurrentes finissent par enrichir la FAQ.

La FAQ intégrée · partie 1 sur 3

51 questions, 11 thèmes, recherche instantanée

D

←

FAQ

Renovacio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Les réponses aux questions qui reviennent, en trente secondes. Pour le pas à pas complet, le manuel reste la référence — et pour tout le reste, le [forum d'entraide](#) est là.

Chercher : réserve, acompte, mot de passe, photos...

PRISE EN MAIN

? Comment se passe la connexion ?

? J'ai oublié mon mot de passe.

? Peut-on se connecter avec un compte Google ?

? Je gère plusieurs entreprises, comment basculer ?

? Sur quoi fonctionne Renovacio ? Faut-il installer quelque chose ?

CHANTIERS ET ÉTAPES

? À quoi correspondent les étapes d'un chantier ?

? Pourquoi l'accueil ne montre-t-il pas tous mes chantiers ?

? Comment archiver un chantier terminé ?

? C'est quoi, l'avancement, et qui le calcule ?

? La date de réception, où se règle-t-elle ?

? Puis-je rouvrir un chantier archivé ?

CLIENTS, PROSPECTS ET CRM

? Quelle différence entre un prospect et un client ?

? Où noter un appel, un e-mail, une rencontre avec un client ?

? Comment me faire rappeler de recontacter quelqu'un ?

? Ai-je le droit d'appeler un particulier pour prospecter ?

? Comment créer un chantier pour un client existant ?

La FAQ intégrée · partie 2 sur 3

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

DEVIS, AVENANTS ET CHIFFRAGE

? Le client veut modifier les travaux en cours de chantier. Comment faire ?

? On a découvert un problème après dépose. Où le consigner ?

? Pourquoi mon devis accepté ne se modifie plus ?

? Comment facturer l'acompte après acceptation ?

? Pourquoi mes devis n'affichent-ils pas de TVA ?

ARGENT : ENCAISSEMENTS, RELANCES, COCKPIT

? Comment suivre ce que les clients me doivent ?

? À quoi sert l'écran Relances ?

? Que montre le cockpit ?

? Comment l'application détecte-t-elle une dérive de coût ?

? Un salarié voit-il les prix et les marges ?

PLANNING, RÉSERVES ET AGENDA

? Comment poser un rendez-vous ou une intervention ?

? Qu'est-ce qu'une réserve de réception, et « lever » une réserve ?

? Deux personnes sur le même créneau : que se passe-t-il ?

? Comment voir mon planning dans Google Agenda, Apple ou Outlook ?

? À quoi correspond le numéro de semaine ?

La FAQ intégrée · partie 3 sur 3

Suite de l'écran — lecture de haut en bas

PHOTOS ET DOCUMENTS

? Comment ajouter des photos depuis le téléphone ?

? Comment récupérer toutes les photos d'un chantier ?

? Qui peut voir mes photos ?

? Quels documents puis-je stocker, et où ?

? Et les vidéos ?

ÉQUIPE, POSTES ET RÔLES

? Combien de personnes peuvent utiliser mon compte ?

? Quels rôles existent ?

? Comment inviter quelqu'un ?

? Que se passe-t-il si deux personnes saisissent en même temps ?

ABONNEMENT, DONNÉES ET CONFIDENTIALITÉ

? Combien coûte Renovacio ?

? Quelle différence entre Pro et Premium ?

? Où sont hébergées mes données ?

? Puis-je récupérer tout ce que j'ai saisi ?

? Que deviennent mes données si je résilie ?

FACTURES, SIGNATURE ET OBLIGATIONS

? Renovacio fait-il mes factures ?

? La réforme de la facturation électronique, ça me concerne ?

? Comment faire signer un devis en ligne ?

ENTRAIDE ET COMMUNAUTÉ

? À quoi sert le forum ?

? Je refuse un chantier faute de temps : puis-je le passer à un confrère ?

? C'est quoi, « Ma vitrine » ?

Annexes

L'arborescence complète

Le poster A2 « L'arborescence de l'application » accompagne ce manuel : tous les écrans en vignettes, reliés par branche de navigation. Affiché au bureau, il répond à « c'est où, déjà ? » plus vite que n'importe quelle recherche.

Aide-mémoire

Je veux...	Le chemin
Créer une affaire pendant l'appel	Médailon orange → 4 champs → Ouvrir le chantier
Noter un appel client	Clients → la fiche → Échanges & suivi
Être rappelé de recontacter	Sur l'échange → « Me le rappeler le... »
Faire un avenant	Devis accepté → Créer la version suivante
Facturer l'acompte	Devis accepté → Créer l'acompte
Lever une réserve	Fiche chantier → Réserves → ✓ Lever la réserve
Archiver un chantier	Fiche → Terminé — archiver (solde encaissé + réserves levées)
Mettre le planning dans mon téléphone	Planning → Flux d'agenda → copier l'adresse webcal
Trouver un sous-traitant	Plus → Annuaire des confrères → filtres métier/département
Récupérer mes données	Plus → Exporter mes données → CSV

Renovacio — édité par Performance BTP · SIRET 443 240 296 00022 · renovacio.fr · contact@performance-btp.fr · Manuel version 2.0, août 2026.

Questions fréquentes, module par module

Les réponses courtes aux questions qui reviennent — la version imprimée de la FAQ intégrée, organisée dans l'ordre du manuel.

Connexion et compte

Peut-on se connecter avec un compte Google ?

Non, et c'est un choix : votre compte Renovacio n'appartient qu'à vous et ne dépend d'aucun autre service. Un mot de passe robuste — trois mots que vous seul associez — fait parfaitement le travail.

Je gère plusieurs entreprises : combien d'abonnements ?

Un par entreprise — chaque structure a ses données, son palier, ses postes. Mais un seul identifiant : le sélecteur en haut du menu Plus bascule d'une entreprise à l'autre sans se reconnecter et sans rien mélanger.

Sur quoi fonctionne Renovacio ?

Navigateur, tous appareils, rien à installer. « Ajouter à l'écran d'accueil » sur smartphone pour l'ouvrir comme une application.

Chantiers

Pourquoi l'accueil ne montre-t-il pas tous mes chantiers ?

Par défaut il montre la production — ce qui demande de l'action. La rangée CRM montre le tunnel de vente, « Tout » montre tout, « Archives » garde le passé.

Pourquoi l'archivage refuse-t-il ?

Deux raisons possibles, toujours affichées : une réserve encore ouverte, ou un solde pas encore encaissé. L'application protège votre argent avant votre classement.

Puis-je rouvrir un chantier archivé ?

Oui, en bas de sa fiche. Tout l'historique est intact — précieux pour une reprise sous garantie.

Devis

Pourquoi mon devis accepté ne se modifie plus ?

C'est le document que le client a signé. Créez la version suivante : même numéro, version 2, et l'originale reste consultable telle que signée.

Comment saisir une moins-value ?

Une ligne à montant négatif, dans la version suivante du devis. Le total se recalcule seul.

Pourquoi mes devis n'affichent-ils pas de TVA ?

Votre entreprise est en franchise en base : mention « TVA non applicable, art. 293 B du CGI », montants nets. Le régime se règle dans Mon entreprise et tous les documents suivent.

Argent et marges

Que signifie « marge estimée » ?

Aucune heure n'est pointée sur ce chantier : la main-d'œuvre est comptée pour zéro, la marge affichée est donc flatteuse et fausse. Pointez les heures et la mention disparaît.

Une dépense sans chantier, où va-t-elle ?

Dans les frais généraux, retirés des marges au taux déclaré dans Mon entreprise — pas au taux réel, que seule votre comptabilité connaît.

Renovacio fait-il mes factures ?

Non — outil de gestion interne, il prépare et trace, mais la facture réglementaire relève de votre logiciel de facturation ou de votre comptable.

Planning et agenda

Le flux d'agenda est-il visible par ma famille sur le calendrier partagé ?

Le flux montre vos rendez-vous Renovacio à quiconque a accès au calendrier où vous l'ajoutez. Ajoutez-le à un calendrier personnel si vos rendez-vous ne regardent que vous — et révoquez le jeton au moindre doute.

Un salarié voit-il tout le planning ?

Non : ses tâches, son flux. Le planning complet appartient aux rôles bureau, chef d'équipe (sur son périmètre) et patron.

Clients et prospection

Quand un prospect devient-il client ?

Au premier devis accepté — automatiquement. Le badge orange disparaît du carnet.

Ai-je le droit d'appeler un particulier pour prospecter ?

Depuis le 11 août 2026, seulement avec son accord écrit préalable, valable un an. La fiche affiche l'état : vert (accord), orange (appel lié à un chantier en cours uniquement), rouge (ne pas composer). Les professionnels restent libres d'appel.

Communauté

L'entraide prend-elle une commission ?

Aucune. C'est un service entre abonnés : l'accord se fait de gré à gré, en direct.

Qui voit ma vitrine ?

Les abonnés Renovacio, dans l'annuaire — et seulement si vous l'avez publiée. Non publiée, vous êtes invisible.

Données

Où sont hébergées mes données ?

Chez Infomaniak, dans des centres de données en Suisse, pays reconnu adéquat au sens du RGPD. Sauvegardes régulières, aucune revente.

Et si je résilie ?

Vos données restent consultables et exportables trois mois, puis sont supprimées. L'export CSV est en libre-service à tout moment, avant comme après.

Dépannage express

Symptôme	Cause probable	Le geste
« Session fermée après huit heures »	Inactivité — c'est le garde-fou normal	Reconnectez-vous ; la page demandée vous attend après connexion.
Cinq échecs de mot de passe	Verrou anti-essais	Attendez quinze minutes ou « Mot de passe oublié ? ».
L'archivage refuse	Réserve ouverte ou solde impayé	Lisez le message : il nomme la cause ; levez ou encaissez.
Marge marquée « estimée »	Aucune heure pointée	Pointez les heures du chantier.
Le rendez-vous refuse de se poser	Chevauchement détecté	Changez l'horaire ou cochez « je confirme malgré le chevauchement ».
Le calendrier du téléphone ne se met pas à jour	Les applications rafraîchissent les flux à leur rythme	Patientez ou forcez l'actualisation ; en dernier recours, révoquez puis recréez le flux.
Un écran semble incomplet	Droits du rôle ou fonction hors formule	La page « Cette fonction n'est pas dans votre offre » détaille ; sinon voyez votre rôle avec le patron du compte.
Fonction introuvable	Elle vit dans le menu Plus	Consultez le poster d'arborescence — tout y est, d'un regard.

La matrice des rôles, écran par écran

Qui voit quoi — le tableau à consulter avant d'attribuer un rôle. ● accès complet, ◐ accès limité à son périmètre, — pas d'accès.

Écran	Patron	Bureau	Chef d'équipe	Salarié	Consultation
Chantiers (liste, fiches)	●	●	◐ son périmètre	◐ ses chantiers	● lecture
Devis (montants de vente)	●	●	◐	—	● lecture
Marges, cockpit, analyse	●	—	—	—	● lecture
Dépenses	●	●	◐ saisie	—	● lecture
Heures	●	●	◐ son équipe	◐ les siennes	● lecture
Planning	●	●	◐ son périmètre	◐ ses tâches	● lecture
Clients (CRM)	●	●	◐	—	● lecture
Constats, photos, visites	●	●	●	◐ relève	● lecture
Équipe, abonnement, réglages	●	—	—	—	—
Export des données	●	—	—	—	—

Cas pratique — Le rôle Consultation voit tout et ne touche à rien : c'est celui du comptable et de l'associé passif — dans la démonstration, l'invitation invite-demo@performance-btp.fr porte ce rôle.

Deux checklists à imprimer

La réception d'un chantier

✓	Dans l'ordre
☐	Étape passée à Réception — vérifier la date posée (celle du PV signé).
☐	Chaque point à reprendre noté en réserve , photo à l'appui, devant le client.
☐	PV signé rangé dans le Dossier du chantier.
☐	Case de consentement de rappel proposée à la signature — un an de droit d'appel.
☐	Solde appelé le jour de la levée de la dernière réserve — pas la semaine d'après.
☐	Un avis Google demandé pendant que le client est content.
☐	Solde encaissé + réserves levées → Terminé — archiver.

Le premier lundi du mois — la revue de gestion (30 minutes)

✓	Écran	La question à poser
☐	Cockpit	Le mois est-il positif en trésorerie ? Sinon : qui n'a pas été facturé ?
☐	Encaissements	Qu'est-ce qui est échu ? Relance graduée aujourd'hui, pas au prochain creux.
☐	Analyse	Les trois pires chantiers du mois : qu'ont-ils en commun ?
☐	Heures	Tout le monde a-t-il pointé ? Une marge « estimée » n'est pas une marge.
☐	Compteur « à qualifier »	Zéro affaire sans étape suivante.
☐	Développement	UNE action de prospection, planifiée, datée.
☐	Alertes	Tout traiter, tout acquitter.

Glossaire

Terme	Dans Renovacio
Affaire / chantier	Le dossier unique qui suit une demande du premier appel à l'archivage.
Étape	La position de l'affaire : appel, entretien, visite, rapport, devis, chantier, réception, facture, close, perdue.
Tunnel de vente	Les étapes d'avant-vente, de l'appel au devis.
Production	Les étapes d'après-vente, du chantier à la facture.
Constat	Un désordre photographié et décrit, rattaché au chantier — la preuve datée qui défend l'avenant.
Réserve	Un point à reprendre noté à la réception ; toutes doivent être levées avant l'archivage.
Version (de devis)	La copie modifiable d'un devis accepté ; acceptée, elle annule et remplace la précédente.
Marge estimée	Marge calculée sans heures pointées : flatteuse, fausse, et marquée comme telle.
Coût de revient horaire	Le coût réel d'une heure de main-d'œuvre, charges comprises — pas le taux facturé.
Frais généraux	Les charges non affectables, retirées des marges au taux déclaré.
Poste	Un utilisateur avec ses identifiants propres ; le prix est par entreprise, pas par poste.
Flux d'agenda (ICS)	L'adresse webcal personnelle qui abonne votre calendrier au planning.
Vitrine	Votre fiche publique dans l'annuaire des confrères.
Acquitter (une alerte)	La marquer traitée pour qu'elle cesse d'appeler.

L'agenda dans chaque téléphone, pas à pas

iPhone (Calendrier Apple)

1. Dans Renovacio : Planning → Flux d'agenda → copier l'adresse webcal : //...
2. Réglages → Apps → Calendrier → Comptes → Ajouter un compte → Autre → **Ajouter un cal. avec abonnement.**
3. Collez l'adresse → Suivant → Enregistrer. Le calendrier « Renovacio » apparaît, et se met à jour seul.

Android (Google Agenda)

1. Copiez l'adresse du flux, en remplaçant webcal : // par https : // si demandé.
2. Sur ordinateur, ouvrez calendar.google.com → roue dentée → Paramètres → **Ajouter un agenda** → **À partir de l'URL** → collez → Ajouter.
3. L'agenda se synchronise ensuite sur le téléphone avec le compte Google. (Google rafraîchit les flux externes à son rythme — parfois plusieurs heures.)

Outlook

1. Calendrier → **Ajouter un calendrier** → **S'abonner à partir du web.**
2. Collez l'adresse du flux → nommez-le « Renovacio » → Importer.

Attention — Le flux est en lecture seule : un rendez-vous déplacé dans le téléphone ne bouge PAS dans Renovacio. Le planning de l'application reste la référence ; le téléphone n'est que la fenêtre.

Les vingt réflexes qui font la différence

#	Le réflexe	Ce qu'il vous épargne
1	Créer le chantier PENDANT l'appel	Les demandes perdues
2	Noter « pourquoi maintenant ? » tel quel	Les visites sans enjeu
3	Un échange noté après chaque appel	Les « il m'avait dit quoi déjà ? »
4	Le rappel posé sur l'échange	Les prospects oubliés
5	Le relevé rempli SUR PLACE	Les métrés reconstitués de mémoire
6	Le constat photo avant d'en parler	Les avenants contestés
7	Le ticket saisi avant de démarrer	Les marges fictives
8	Les heures pointées chaque semaine	La « marge estimée »
9	L'avancement tenu à jour	Le cockpit qui ment
10	L'acompte créé depuis le devis	Les débuts de chantier à découvert
11	La version suivante, jamais la retouche	Les litiges sur ce qui était signé
12	La ligne d'avenant liée au constat	Les « pourquoi ce surcoût ? »
13	Les réserves notées le jour J, photo à l'appui	Les réceptions qui traînent
14	La relance écrite dès l'échéance passée	Les soldes à 60 jours
15	Le motif renseigné sur chaque affaire perdue	Les mêmes erreurs répétées
16	Les alertes acquittées, pas ignorées	Le bruit de fond qui endort
17	La revue du lundi (10 minutes)	Les découvertes de fin de trimestre
18	Une action de prospection datée par mois	La dépendance au premier client
19	Un poste par personne, jamais partagé	L'historique illisible
20	L'export CSV trimestriel archivé chez vous	La dépendance à n'importe quel outil — le nôtre compris

La sécurité de votre compte

Le mot de passe. Trois mots que vous seul associez valent mieux qu'un mot savant : « perceuse-mimosa-52 » se retient et résiste. Le verrou de cinq essais bloque les tentatives automatiques ; la case « je ne suis pas un robot » écarte les scripts.

La session. Huit heures d'inactivité et la porte se referme seule. Sur un appareil partagé, déconnectez-vous par le panneau du compte (l'initiale, en haut à gauche).

Les appareils perdus. Un téléphone disparu ? Changez le mot de passe depuis Mon compte : toutes les sessions tombent. Révoquez aussi le flux d'agenda dans Planning — c'est la seule porte qui vit hors session.

Les rôles. Le meilleur pare-feu est un périmètre bien réglé : un salarié ne voit ni les marges ni le carnet complet. Vérifiez les rôles à chaque mouvement d'équipe.

Ce que Renovacio ne vous demandera jamais. Ni votre mot de passe par e-mail ou téléphone, ni un paiement hors de l'application. Un message qui le fait n'est pas de nous : supprimez-le.

Annexe — six écrans en thème d'impression

Pour la formation en salle ou l'affichage au bureau, voici les six écrans majeurs en rendu clair — fond blanc, encre économisée, lisibilité plein jour. Le contenu est identique au thème nuit de l'application.

L'accueil — chantiers

Thème d'impression — contenu identique au thème nuit

D

Chantiers

Rénov'aois

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

⚠ 3 Dérive de coût — Salle de bain gain de place + WC (+2)

Voir →

8 chantiers ouverts

3 à qualifier
Appel reçu, entretien

1 devis en attente

0 sans mouvement
Depuis plus de 14 jours

Nom du client, commune, référence...

Q

CHANTIERS

Chantiers en cours

Réception

Facturé

Archivés

Tout

CRM — PROSPECTION

Opportunités

Appel reçu

Entretien

Visite

Rapport

Devis

Rénovation complète salle de bain + WC

Catherine Lefèvre · Saint-Maur-des-Fossés

Chantier hier 3 constats 18 540 €

C- 2026 - 014

Rafraîchissement complet T2 avant vente

Cabinet Martin Immobilier · Vincennes

Chantier hier 2 constats 8 096 €

C- 2026 - 016

Salle de bain gain de place + WC

Aïssata Diallo · Charenton-le-Pont

Réception hier 2 constats 6 260 €

C- 2026 - 011

+ Nouveau chantier

La fiche chantier

Thème d'impression — contenu identique au thème nuit

D

←

C-2026-014

Rénovatio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

Rénovation complète salle de bain + WC

Catherine Lefèvre · 8 avenue Foch 94100 Saint-Maur-des-Fossés

Appeler

Itinéraire

Chantier en cours — appel couvert

OÙ EN EST LE CHANTIER

Appel reçu

Entretien

Visite

Rapport

Devis

Chantier

Réception

Facture

Piloter, pointer, consigner

POURQUOI MAINTENANT

Fuite ancienne colonne + envie de douche à l'italienne. Budget annoncé 20 000 € TTC.

LE DOSSIER

Visite et constats

3 constats — dont un point de sécurité

Rapport de visite

La synthèse des constats, prête à remettre au client

Devis

1 devis établi

Encaissements

Acomptes, situations, solde — qui doit quoi, et pour quand

Dépenses

7 207 € engagés

Heures pointées

128 h pointées

Photos

7 photos

Documents

Contrat, PV de réception, plans, attestations

CE QUE ÇA RAPPORTE

5 504 €

marge estimée

29,7 % du vendu

18 540 €

vendu HT

13 036 €

coût de revient

7 207 € d'achats · 3 512 € de main-d'œuvre · 2 316 € de frais généraux

LE BIEN ET LES MONTANTS

Modifier la fiche

Surface

9 m²

Estimation

16 000 à 19 500 €

Construit en

1972

Vendu HT

18 540 €

Fuite ancienne colonne + envie de douche à l'italienne. Budget annoncé 20 000 € TTC.

Terminé — archiver le chantier

Le dossier reste consultable et compte toujours dans vos statistiques. Il quitte simplement la liste de travail.

Adresse du chantier

8 avenue Foch

Prix, délai, concurrent, projet reporté...

Couleur

94100

Ville

Saint-Maur-des-Fossés

Surface (m²)

9

Marquer perdue

Année de construction

1972

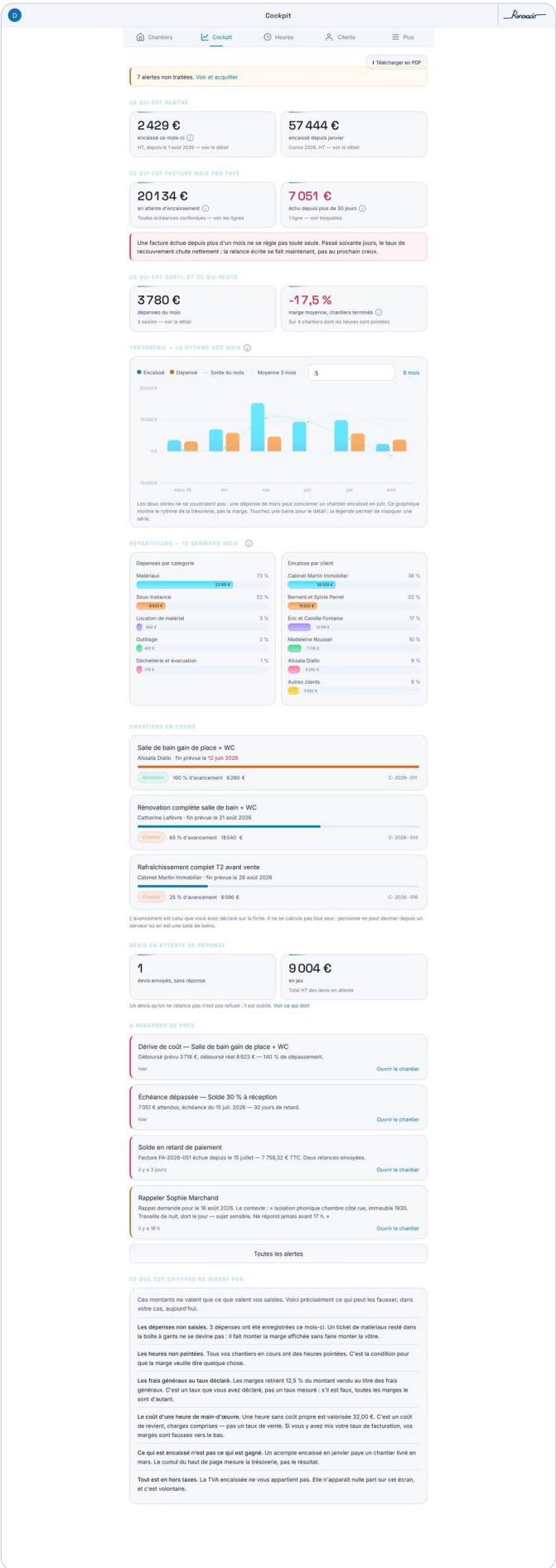
L'année commande presque tout : plomb avant 1949, amiante avant juillet 1997, première réglementation thermique en 1974. Notez-la même approximative.

Type de bien

page 152

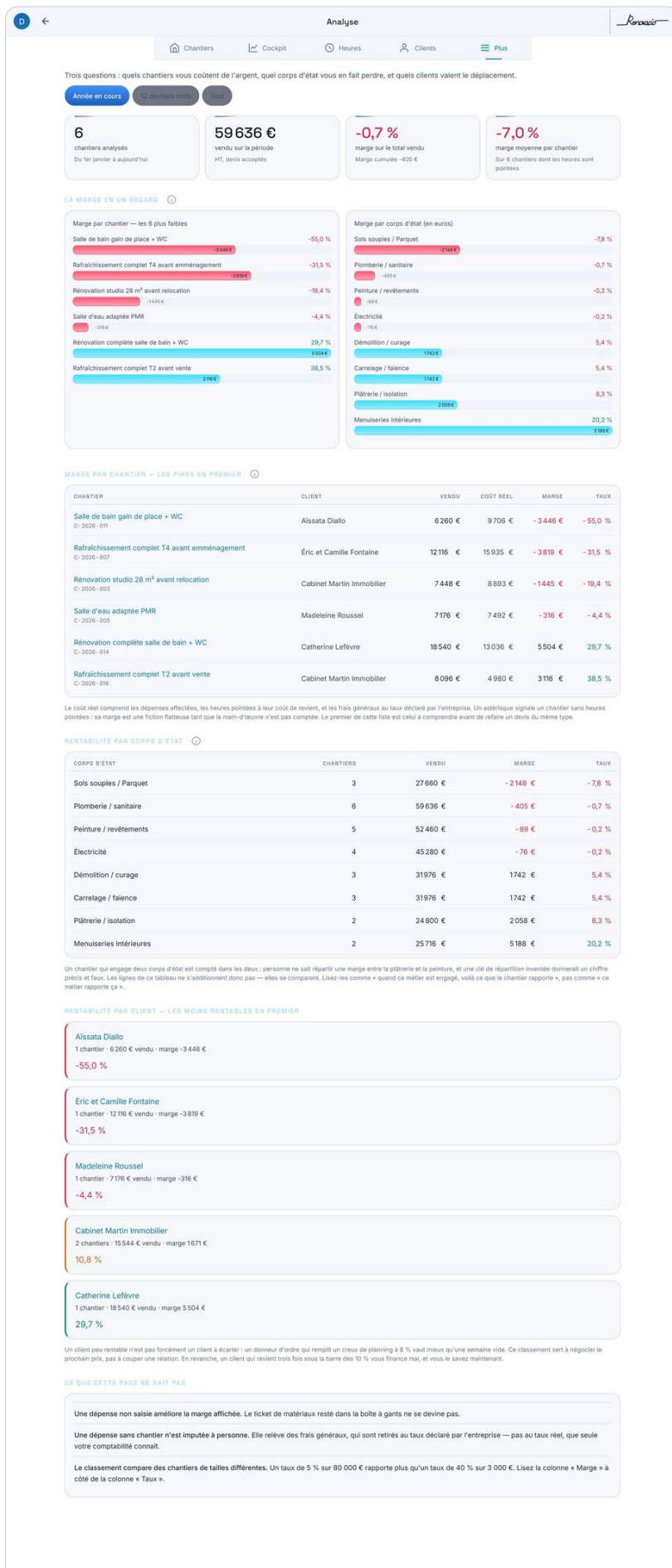
Le cockpit

Thème d'impression — contenu identique au thème nuit



L'analyse des marges

Thème d'impression — contenu identique au thème nuit



Le planning

Thème d'impression — contenu identique au thème nuit

D

Planning

Renovacio

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

1 réserve non levée. Tant qu'elles restent ouvertes, les chantiers concernés ne peuvent pas être clos — et c'est souvent le solde de la facture qui attend avec elles.

Finitions + nettoyage avant réception — C-2026-016 ✓ Lever la réserve

<

Semaine du 10 août 2026

>

SEMAINE 33

Semaine

Ajour

Aujourd'hui

LUNDI 10

Jointts faïence + silicone sanitaire
08h00 -
Intervention · Lucas Bernard
C-2026-014

Rouvrir

Retirer

Phase principale — peinture
Intervention · Sofiane Meziane
C-2026-016

Rouvrir

Retirer

MARDI 11

Jointts faïence + silicone sanitaire
08h00 -
Intervention · Lucas Bernard
C-2026-014

Rouvrir

Retirer

Relancer solde FA-2026-051 — Cabinet Martin
08h00 · Relance · Marc Durand
C-2026-009

Rouvrir

Retirer

MERCREDI 12

Pose meuble vasque + miroir LED
08h00 -
Intervention · Piotr Kowalski
C-2026-014

Rouvrir

Retirer

Livraison Cérabati — profilés + joint époxy
10h00 · Livraison · Sofiane Meziane
C-2026-014

Fait

+ Agenda

Retirer

JEUDI 13

Peinture plafond + murs hors faïence
08h00 -
Intervention · Lucas Bernard
C-2026-014

Fait

+ Agenda

Retirer

VENDREDI 14

Peinture plafond + murs hors faïence
08h00 -
Intervention · Lucas Bernard
C-2026-014

Fait

+ Agenda

Retirer

Point d'avancement avec Mme Lefèvre
17h30 · Rendez-vous · Marc Durand
C-2026-014

Fait

+ Agenda

Retirer

SAMEDI 15

Rien de prévu

DIMANCHE 16

AUJOURD'HUI

Rien de prévu

Ajouter une tâche

Quoi

Pose des plinthes, livraison carrelage, rendez-vous client...

Quand

2026-08-16

Heure (facultative)

Sans heure, la tâche occupe la journée. C'est le cas le plus fréquent, et c'est très bien ainsi : un planning à la demi-heure ne survit pas au premier imprévu.

Jusqu'au (facultatif)

Type

Intervention

Chantier

Aucun

Qui

— personne en particulier —

Détail

☐ Accepter le chevauchement si la personne est déjà prise sur le créneau

Ajouter

Une réserve de réception se choisit dans le type : elle empêchera de clore son chantier tant qu'elle n'est pas levée.

VOTRE AGENDA PERSONNEL

Votre flux est actif. Dans votre application d'agenda, choisissez « S'abonner à un calendrier » (ou « Ajouter par URL ») et collez :

webcal://renovacio.fr/agenda.php?f1ux=f8b464d8d47f2c6ff754aad3089b7d3fca433153e79a5528

L'adresse est personnelle et en lecture seule : elle montre le planning, elle ne permet pas d'y toucher. Google Agenda : Autres agendas → → À partir de l'URL. Apple : Fichier → Nouvel abonnement à un calendrier. Si l'appareil qui la connaît se perd, révoquez-la — l'adresse meurt sur-le-champ.

Révoquer le flux

Le menu Plus

Thème d'impression — contenu identique au thème nuit

D

Plus

Rénov'air

Chantiers

Cockpit

Heures

Clients

Plus

DURAND RÉNOVATION

Patron · Marc Durand

ARGENT

Devis

Chiffrer, imprimer, suivre les réponses

Dépenses

Achats, locations, carburant, avec la photo du ticket

Commandes fournisseurs

Ce qui est commandé, ce qui n'est pas livré, ce qui est en retard

Encaissements

Ce qui est rentré, ce qui traîne

Développement

Vos chiffres, votre marché, votre plan de prospection

Cockpit

Où en est l'argent, en un écran

Analyse

Quel métier, quel client vous rapportent vraiment

CHANTIER

Planning

Qui va où, quel jour

Documents

Contrats, PV de réception, attestations, plans

Relances

Ce qui dort et ce que ça coûte

Alertes

Dérives de marge, devis oubliés, impayés

RÉSEAU

Entraide

Passer un chantier, en prendre un

Annuaire des confrères

Trouver un sous-traitant ou un partenaire, par métier et département

Forum

Prix, technique, litiges — entre gens du métier

Ma vitrine

Ce que les autres entreprises voient de vous

RÉGLAGES

Mon entreprise

Coordonnées, mentions obligatoires, coûts de référence

Mon équipe

Inviter, changer un rôle, fixer un coût horaire

Catalogue

Vos prestations, à vos prix et à vos temps

Fournisseurs

Comptes, remises, pièces de conformité des sous-traitants

Abonnement

Votre offre, son état, ce que débloquent la suivante

Mon compte

Votre identifiant et votre mot de passe

Exporter mes données

Tout ce que vous avez saisi, en fichiers CSV

Données & confidentialité

Où sont vos données, combien de temps, et vos droits

FAQ — questions fréquentes

Les réponses immédiates, sans ouvrir le manuel

SESSION

Me déconnecter

Connecté avec demo@performance-btp.fr. Le mot de passe se change depuis votre espace client sur performance-btp.fr.

Obtenir de l'aide, suivre les évolutions

Les quatre niveaux d'aide, du plus rapide au plus complet

1. **La bulle** ⓘ — sur l'écran même, la règle du chiffre ou du filtre qui vous étonne.
2. **La FAQ intégrée** — menu Plus → FAQ : la réponse en trente secondes, recherche à la frappe.
3. **Le forum d'entraide** — les confrères, pour les questions de pratique.
4. **Le support** — contact@performance-btp.fr : un artisan du produit vous répond, pas un robot de tickets.

Le manuel évolue avec l'application

Chaque évolution majeure de Renovacio met à jour ce manuel ; la version en vigueur se télécharge depuis l'application et depuis performance-btp.fr. Les acheteurs reçoivent les mises à jour par e-mail pendant douze mois.

Historique des versions

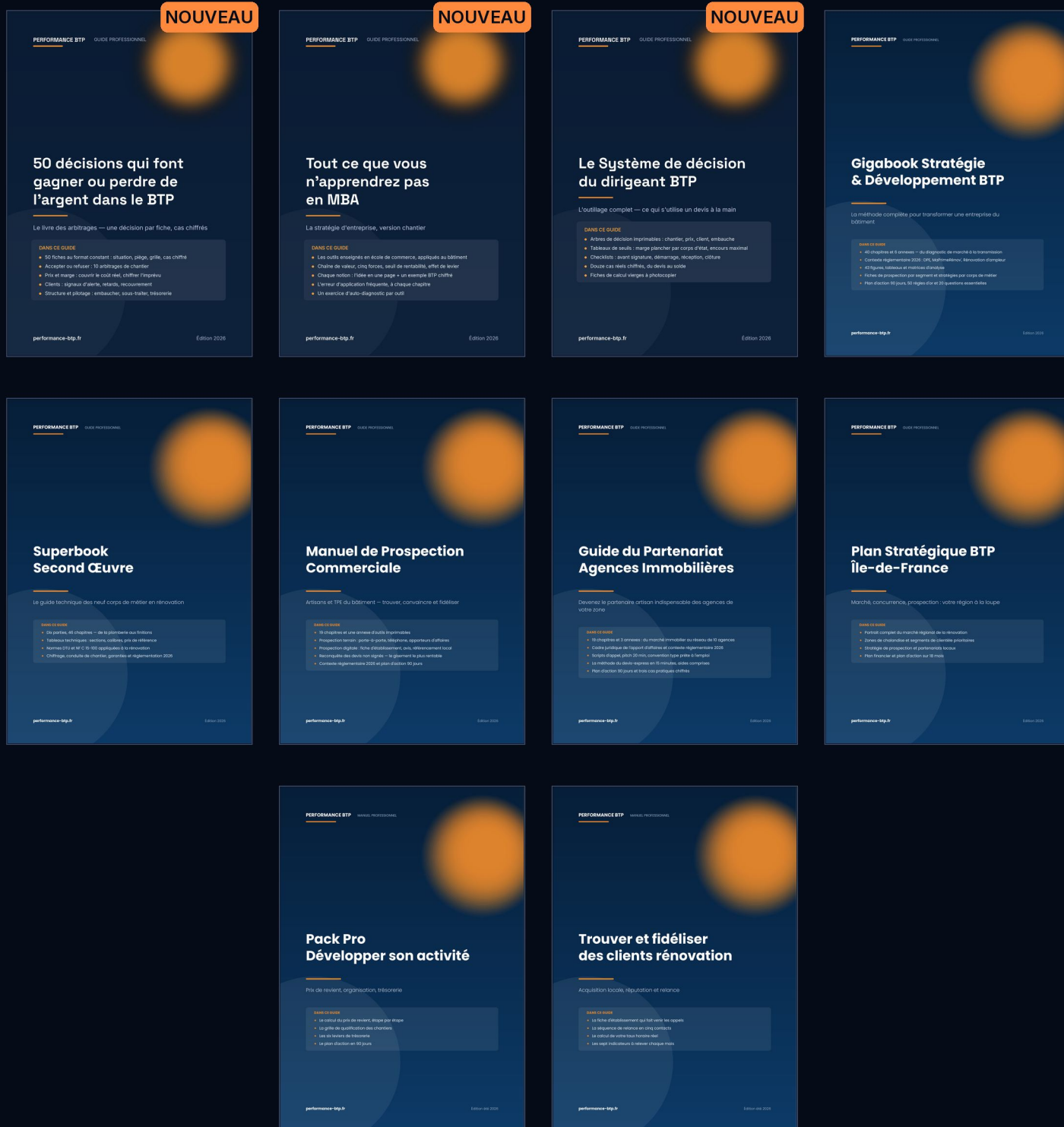
Version	Date	Évolutions couvertes
1.0	juillet 2026	Première édition — le carnet de chantier.
1.5	début août 2026	Fusion carnet + pilotage : cockpit, devis, heures, marges, équipe, planning.
2.0	août 2026	Édition renovacio.fr : CRM et rappels, consentement d'appel, agenda ICS, FAQ, forum et entraide, annuaire et vitrines, module Développement, bulles d'aide, refonte mobile complète, nouvelle adresse renovacio.fr , captures intégrales du compte de démonstration.



Pas un logiciel de plus. Celui qu'il faut.

POUR ALLER PLUS LOIN

Les guides professionnels Performance BTP — disponibles sur performance-btp.fr



renovacio.fr · performance-btp.fr

© 2026 Performance BTP · SIRET 443 240 296 00022 · Tous droits réservés