Maverick Nova

AUTOMATISATION · TPE ET PME

Moins de ressaisie, plus de temps pour votre métier

Comment j'automatise l'activité des TPE et PME : la méthode et deux exemples complets.

Maverick Nova — Sites web et automatisation
Oloron-Sainte-Marie, Béarn

mavericknova.fr

01 · LE CONSTAT

Ce qui mange votre semaine

Dans la plupart des petites entreprises, une partie du temps part dans des tâches que personne n'a choisies.

La ressaisie

Le même client est noté dans la boîte mail, dans le fichier Excel, puis dans le logiciel de facturation.

Les relances

Une facture en retard, un devis sans réponse : on y pense le soir, on oublie le lendemain.

L'information éparpillée

Une partie est dans un carnet, une autre dans un SMS, le reste dans la tête du gérant.

Les tableaux à tenir à jour

Savoir où en est un chantier ou une commande demande de tout reprendre à la main.

Ces tâches suivent toujours la même règle : quand ceci arrive, il faut faire cela. C'est exactement ce qu'un ordinateur sait faire, sans se lasser et sans oublier.

EXEMPLE

Quand une facture dépasse sa date d'échéance, un mail de relance part au client, et vous recevez le lundi matin la liste de ce qui a été relancé.

Automatiser, ce n'est pas remplacer quelqu'un. C'est retirer de votre journée ce qui ne demande aucune décision.

02 · LA MÉTHODE

Ma méthode en 4 temps

On part de votre façon de travailler, pas d'un logiciel à vous vendre.

1 Comprendre votre métier

On commence par un audit gratuit de 30 minutes. Je regarde où passe votre temps, ce qui se perd et ce qui se répète. On choisit ensemble les 2 ou 3 tâches qui vous feront gagner le plus.

2 Rassembler vos données au même endroit

Clients, devis, factures, commandes : tout va dans une seule base, souvent Airtable. Ça ressemble à un tableur, mais les informations sont reliées entre elles. Un client connaît ses devis, un devis connaît sa facture. Chaque personne a son propre écran : le gérant voit les chiffres, l'équipe terrain voit ses tâches du jour sur son téléphone.

3 Automatiser ce qui se répète

Des outils comme n8n ou Make relient vos logiciels entre eux : messagerie, agenda, site web, facturation. Ils déclenchent les bonnes actions au bon moment. Je travaille avec les outils que vous utilisez déjà quand c'est possible.

4 Ajouter de l'IA seulement là où elle sert

L'intelligence artificielle est utile pour écrire un premier jet de mail, résumer un compte rendu ou trier une demande. Elle n'est pas là pour décider à votre place.

Vous gardez la main

Ce qui part chez un client peut passer par votre validation. Si une automatisation échoue, vous êtes prévenu tout de suite, vous ne le découvrez pas trois semaines plus tard.

03 · CAS RÉEL

Oloron Spot

PROJET EN PRODUCTION · GÉRÉ SEUL

Oloron Spot est l'application que j'ai créée et que je fais tourner au quotidien : l'annuaire des commerces, des associations et de l'agenda d'Oloron-Sainte-Marie.

Ce n'est pas une mission client, c'est mon propre projet. Mais c'est aussi la meilleure preuve de ce que j'installe : je la gère seul, et ce ne serait pas possible sans automatisation.

500+ commerces, associations et pros référencés

42 pros qui gèrent eux-mêmes leur fiche

173 événements récupérés sur l'agenda de la Ville depuis juillet, dont 145 publiés

0 ressaisie entre l'inscription d'un commerçant et mon fichier client

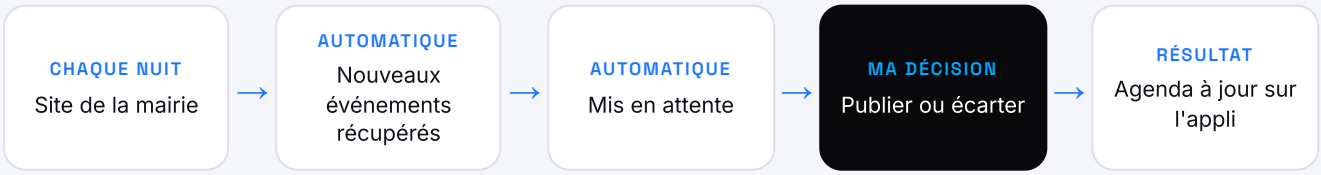
L'inscription d'un commerçant

Le commerçant s'inscrit sur l'application. Il reçoit aussitôt un accusé de réception, et moi une alerte sur mon téléphone. Je valide son compte d'un clic. Il reçoit alors un mail de bienvenue qui lui explique comment compléter sa fiche, et sa fiche est ajoutée ou complétée dans mon fichier client, sans rien recopier.



L'agenda de la Ville

Chaque nuit, les nouveaux événements publiés sur le site de la mairie sont récupérés et mis en attente. Le matin, je les publie ou je les écarte d'un clic. L'automatisation fait le tri, je garde la décision : 27 événements ont été écartés parce qu'ils n'avaient pas leur place dans l'agenda.



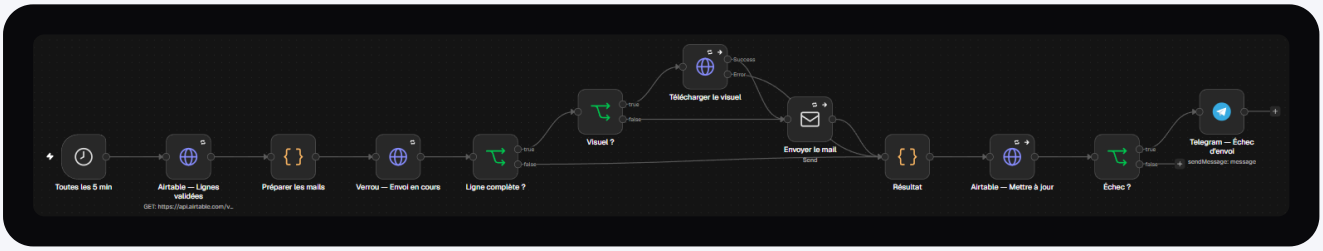
03 · CAS RÉEL — SUITE

Les mails aux partenaires

Quand je mets un commerce en avant sur les réseaux sociaux, le mail qui lui demande son accord est préparé dans mon fichier, avec le visuel. Je le relis et je coche « Validé ». Il part dans les 5 minutes, et la date d'envoi est notée automatiquement. S'il n'a pas pu partir, je reçois une alerte. La mention de désinscription est ajoutée d'office.

Envoi	Campagne	Date d'envoi	Statut	Réponse reçue	Fiche...	Notes	Objet
13 Relance fiche #1 —	Relance fiche #1	4/8/2026	Envoyé				
14 Relance fiche #1 —	Relance fiche #1	4/8/2026	Envoyé				
15 Relance fiche #1 —	Relance fiche #1	4/8/2026	Envoyé				
16 Relance fiche #1 —	Relance fiche #1	4/8/2026	Envoyé				
17 Pub Facebook (accord) —	Pub Facebook — accord	25/10/2026	Envoyé	✓	✓	25/10/2026 14:35 — envoy...	Une publication Facebook ...
18 Pub Facebook (publiée) –	Pub Facebook — publiée		Brouillon				Votre publication est en lig...
19 Pub Facebook (accord) —	Pub Facebook — accord	25/10/2026	Envoyé	✓	✓	25/10/2026 14:35 — envoy...	Une publication Facebook ...
Pub Facebook (publiée) –	Pub Facebook — publiée	26/10/2026	Brouillon			26/10/2026 09:38 — envoy...	Votre publication est en lig...

Le fichier des envois, dans Airtable : chaque mail a sa campagne, sa date d'envoi, son statut (Brouillon, Validé, Envoyé) et une note ajoutée automatiquement à l'envoi. Noms des commerces floutés, colonne des e-mails retirée.



L'automatisation qui envoie ces mails, dans n8n : toutes les 5 minutes, elle cherche les mails validés, joint le visuel, envoie, met le fichier à jour et me prévient en cas d'échec.

Le suivi des partenaires

Chaque partenaire a sa ligne dans mon fichier client, créée automatiquement à son inscription. Chaque mail qui lui est envoyé y est noté, avec sa date et son résultat : je sais à tout moment qui a reçu quoi. Les commerces qui ne souhaitent plus être contactés sont marqués, pour ne plus leur écrire.

Ce que ça donne pour votre entreprise

La même logique s'applique à une demande de devis, une réservation ou une commande : la demande arrive, tout le monde est prévenu, le fichier se met à jour, et vous n'intervenez que pour décider.

04 · CAS DE DÉMONSTRATION

NéoBâti

DÉMONSTRATION COMPLÈTE · PME DU BÂTIMENT

> *Démonstration construite sur le cas type d'une PME du bâtiment, dans le cadre de ma certification No-Code Builder (RNCP39108). Ce n'est pas un client réel, mais tout le système a été construit et testé.*

Avant

Paul dirige une PME du bâtiment. Ses chantiers sont suivis sur Excel et sur papier. Les retards se découvrent tard, les factures impayées s'accumulent, et il ne sait pas en temps réel quels chantiers gagnent ou perdent de l'argent.

Après : le parcours d'un client, du premier contact à la fin du chantier

1. **Demande**
   Le client remplit un formulaire. Sa fiche est créée, un devis vide est préparé, et il reçoit un mail d'accueil rédigé par l'IA. Paul est prévenu, avec une mention « priorité » si c'est une entreprise.
2. **Devis accepté**
   Paul change le statut du devis. Le chantier et sa première étape se créent seuls.
3. **Sur le terrain**
   Chaque soir, l'équipe fait son compte rendu depuis son téléphone. En cas de problème, Paul reçoit une alerte. Sinon, il reçoit un résumé rédigé par l'IA.
4. **Chaque matin**
   Paul est prévenu si un chantier prend du retard ou passe en déficit.
5. **Chaque lundi**
   Les factures échues sont relancées par un mail personnalisé, et Paul reçoit la liste des relances.
6. **Chaque vendredi**
   Un rapport de la semaine arrive dans sa boîte : chantiers à risque, impayés, points d'attention.
7. **Fin du chantier**
   Quand toutes les étapes sont terminées, le chantier est clôturé et Paul est prévenu.

Un écran pensé pour chaque personne

Les ouvriers, sur leur téléphone

Leurs tâches du jour, le matériel disponible et le compte rendu du soir, en quelques touches. Aucune formation à Airtable.

Paul, en direction

Ses chantiers, ses marges et ses retards, d'un coup d'œil.

Le secrétariat

Clients, devis et factures, sans accès au reste de la base.

Ce que Paul fait encore lui-même : chiffrer les devis et prendre les décisions. Tout le reste suit.

9 tableaux reliés
8 automatisations
1 écran par rôle

05 · VOS BÉNÉFICES

Ce que vous y gagnez

Du temps

Les tâches sans décision disparaissent de votre journée.

Rien ne passe entre les mailles

Une relance part à la date prévue, même pendant vos congés.

Une vision claire

Vos chiffres sont à jour sans que vous ayez à les recalculer.

Une image plus professionnelle

Un client qui écrit reçoit une réponse tout de suite, pas trois jours après.

Vos données restent les vôtres

- Vous êtes propriétaire de vos données, et vous pouvez les exporter à tout moment.
- Mes automatisations tournent sur un serveur que je gère, hébergé en Europe.
- Les mails envoyés en votre nom respectent les règles en vigueur : mention de désinscription, liste des personnes qui ne veulent plus être contactées.
- Je vous remets une documentation et une vidéo d'explication : si vous changez de prestataire, quelqu'un d'autre peut reprendre.

Une précision honnête sur l'IA

Une IA peut se tromper. C'est pourquoi je l'utilise pour les premiers jets et les résumés, et que je prévois une relecture humaine sur ce qui compte.

06 · DÉMARRER

Comment on démarre

Cinq étapes, et rien n'est mis en service sans votre accord.

1. **Audit gratuit (30 minutes)**
   On repère ensemble vos 2 ou 3 tâches répétitives qui coûtent le plus. Sans engagement.

2. **Devis clair**
   Pour chaque automatisation : le problème réglé, ce qui sera mis en place, un prix fixe.

3. **Construction**
   Je construis et je teste avec vos vraies données, en général en 3 à 7 jours.

4. **Essai réel**
   Vous déclenchez vous-même l'automatisation et vous vérifiez le résultat. Rien n'est mis en service sans votre accord.

5. **Prise en main**
   Une séance d'une heure pour comprendre ce qui tourne, et une vidéo pour la retrouver plus tard.

Parlons de votre activité

Maverick — Maverick Nova
contact@mavericknova.fr · 06 79 59 78 84
mavericknova.fr · Oloron-Sainte-Marie, Béarn
Certifié No-Code Builder (RNCP39108)