



GUIDE OFFERT PAR LAURE OLIVIÉ

Le Guide du chargé d'affaires BTP augmenté par l'IA

12 cas d'usage Claude AI pour piloter une affaire, du DCE au DGD

De l'analyse du DCE au solde du DGD : gagnez 10 à 20 heures de bureau par affaire.

ÉDITION MISE À JOUR · JUILLET 2026 — à jour de la gamme Claude (Fable 5, Opus, Sonnet 5, Haiku), du CCAG-Travaux 2021 et des délais de paiement 2026

1 592

PROS BTP FORMÉS

4,85/5

SATISFACTION

100 %

FINANÇABLE OPCO

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

- Analyser un DCE et décider Go / No-Go en quelques minutes
- Rédiger mémoire technique, DPGF et courriers d'affaire à votre format
- Suivre situations, avenants, relances et DGD sans rien laisser filer
- Piloter la marge de vos affaires et créer votre assistant chargé d'affaires sur-mesure

Laure OLIVIÉ — Formatrice IA & ChatGPT pour le BTP

OFC Création d'Entreprise · Organisme certifié Qualiopi · www.laureolivie.fr

Sommaire

Pourquoi l'IA pour un chargé d'affaires BTP ?	3
Prendre Claude en main — et les règles de confidentialité	4
L'anatomie d'un prompt efficace	5
Nouveautés Claude 2026 — ce qui décuple l'usage	6

PARTIE 1 — RÉPONDRE & CHIFFRER

1. Analyser un DCE + décision Go / No-Go	7
2. Rédiger le mémoire technique	8
3. Chiffrer la DPGF / le devis	9
4. Comparer les offres sous-traitants & fournisseurs	10

PARTIE 2 — EXÉCUTER & FACTURER

5. Établir la situation de travaux	11
6. Rédiger un avenant / travaux supplémentaires	12
7. Relancer & recouvrer les impayés	13
8. Rédiger un CR de rendez-vous client	14

PARTIE 3 — CLÔTURER, PILOTER & DÉVELOPPER

9. Boucler le DGD + bilan de marge	15
10. Piloter la marge avec un tableau de bord	16
11. Rédiger une fiche référence chantier	17
12. Relancer un prospect / suivi commercial	18
Veille réglementaire 2026 — et comment Claude vous aide	19
Tableau récapitulatif des gains de temps	21
FAQ — 8 questions	22
Limites, conformité et bonnes pratiques	23
Annexe — Votre boîte à outils : 12 compétences à créer	24
Annexe — Tuto : créer votre compétence pas à pas	25
Annexe — Vos compétences en action : une semaine type	27
Annexe — 5 prompts avancés prêts à coller	28
Passer à l'action avec BeWork	30

Pourquoi l'IA pour un chargé d'affaires BTP ?

Le chargé d'affaires BTP est à la charnière du commercial, du technique et du financier. Il porte l'affaire de la détection de l'appel d'offres jusqu'au solde du décompte général : analyse de DCE, mémoire technique, chiffrage, situations, avenants, relances, DGD. Chaque semaine, une part importante de son temps part dans la rédaction et la mise en forme plutôt que dans la négociation et la relation client.

Le constat de terrain est simple : sur une affaire, une dizaine de livrables critiques se rédigent, se reformulent et se remettent en forme — souvent dans l'urgence, entre deux visites. C'est exactement là qu'un assistant IA comme Claude fait gagner le plus de temps.

Avec un usage structuré de Claude, voici ce qui change

- ▶ Un DCE de 200 pages est analysé et sourcé en quelques minutes.
- ▶ Un mémoire technique sur-mesure passe de 8 heures à 1 heure.
- ▶ Une DPGF est pré-remplie et contrôlée, sans poste oublié.
- ▶ Une situation, un avenant, une relance sortent au bon format, avec les bonnes références.
- ▶ Un DGD est compilé et défendu, marge finale à l'appui.

Claude ne remplace pas votre flair commercial ni votre expertise chiffrage — c'est ce qui gagne les affaires. Il enlève la charge rédactionnelle pour vous rendre du temps sur ce qui compte : le client, la négociation, la marge.

LE BON RÉFLEXE

L'IA propose, vous validez. Un document d'affaire engage l'entreprise : chaque sortie de Claude est un brouillon avancé à relire, jamais un livrable à envoyer les yeux fermés — surtout sur les prix et la marge.

Prendre Claude en main — et les règles de confidentialité

Le principe est le même pour les 12 cas d'usage de ce guide : vous ouvrez Claude, vous collez un prompt (une consigne structurée), Claude rédige, vous ajustez par le dialogue. Aucun logiciel à installer, aucune compétence technique requise.

En pratique, en 3 gestes

- ▶ Créez un compte sur claude.ai. Le plan gratuit suffit pour tester ; le plan Pro (≈ 18 € HT/mois) convient à un usage quotidien avec pièces jointes lourdes (DCE, DPGF).
- ▶ Choisissez le bon modèle : Claude Fable 5 ou Opus pour les tâches complexes et volumineuses (analyse d'un gros DCE, DGD, mémoire technique), Sonnet 5 pour le quotidien rapide, Haiku pour le volume simple. Par défaut, laissez Claude choisir le modèle adapté.
- ▶ Copiez le prompt du cas d'usage voulu, remplacez les champs entre [crochets] par vos informations, envoyez, puis affinez : « raccourcis », « ajoute la clause du CCAP », « ton plus direct ».

LES 3 RÈGLES DE CONFIDENTIALITÉ À NE JAMAIS OUBLIER

- Vérifiez que le règlement de consultation autorise l'usage d'outils IA externes, et anonymisez ce qui est sensible.
- Vos prix et vos marges sont stratégiques : sur les plans payants (Pro, Team), Anthropic ne réutilise pas vos conversations pour entraîner ses modèles ; pour les affaires très sensibles, travaillez sur des données anonymisées.
- La décision reste humaine. Un chiffrage, un Go / No-Go, un prix proposé par l'IA doit être validé par vous. L'IA n'a pas de pouvoir d'engagement commercial.

ASTUCE GAIN DE TEMPS

Les prompts que vous utilisez souvent (mémoire technique, situation, relance) peuvent être transformés en « compétences » Claude réutilisables : Avatar → Personnaliser → Compétences → « + ». Vous ne recollez plus le prompt, vous appelez le raccourci.

L'anatomie d'un prompt efficace

Un prompt, c'est une consigne donnée à l'IA. Plus elle est précise, meilleur est le résultat — et moins vous avez à corriger. Un bon prompt d'affaire s'appuie sur sept briques. Vous n'avez pas besoin des sept à chaque fois, mais plus vous en combinez, plus la sortie est juste.

1. RÔLE	Qui l'IA doit incarner	« Tu es chargé d'affaires dans une PME du BTP. »
2. TÂCHE	La mission précise	« Rédige le mémoire technique de cet appel d'offres. »
3. OBJECTIF	Le résultat visé	« Pour maximiser la note de valeur technique. »
4. CONTEXTE	L'environnement	« Marché public, gros œuvre, IDF, pondération technique 50 %. »
5. TONALITÉ	Le style attendu	« Ton professionnel, argumenté, sans jargon inutile. »
6. CONTRAINTES	Les limites à respecter	« Conforme au CCTP, sans inventer de référence. »
7. FORMAT	La forme de la sortie	« Sous forme de sections titrées / de tableau. »

Et 4 réflexes qui changent tout

- ▶ **Soyez spécifique** — des détails précis plutôt qu'une demande vague.
- ▶ **Structurez** — une demande organisée (listes, étapes) donne une réponse organisée.
- ▶ **Contextualisez** — donnez le contexte et l'objectif, pas seulement la tâche.
- ▶ **Itérez** — ajustez par le dialogue : « raccourcis », « cite l'article du CCAP », « ajoute une colonne révision de prix ».

AVANT / APRÈS

Faible : « écris un mémoire technique ».

Efficace : « Tu es chargé d'affaires BTP (gros œuvre, IDF). Rédige le mémoire technique de cet AO, pondération valeur technique 50 %. Structure : méthodologie, moyens, planning, QSE, références. Conforme au CCTP joint, sans inventer de référence. »

Le second prompt combine Rôle + Contexte + Tâche + Objectif + Contraintes + Format. C'est ce qui sépare un brouillon générique d'un livrable presque prêt.

Nouveautés Claude 2026 — ce qui décuple l'usage

En 2026, Claude est passé du simple « assistant qui rédige » à un véritable copilote d'affaires, porté par la nouvelle génération de modèles (Fable 5, Opus, Sonnet 5, Haiku). Voici les fonctionnalités les plus utiles à un chargé d'affaires — au-delà du prompt collé dans la conversation.

La fenêtre d'1 million de tokens — tout le DCE d'un coup

Les derniers modèles Claude lisent jusqu'à 1 million de tokens en une seule fois : un DCE complet (RC, CCAP, CCTP, DPGF, plans) tient dans une même conversation, sans le découper. L'analyse et le Go / No-Go n'en sont que plus fiables et sourcés.

Les Projets — votre espace d'affaire permanent

Créez un Projet « Affaires » et déposez-y vos modèles maison (mémoires gagnants, DPGF type, modèles de situation, grille de prix). Claude s'y réfère automatiquement : vos documents sortent d'emblée à votre format, sans recoller le contexte.

Les Connecteurs — Claude branché sur vos outils

Claude se connecte à Google Drive, Gmail ou Microsoft 365. Il lit vos pièces d'affaire là où elles sont, et peut préparer une réponse à un e-mail client ou MOE à partir du fil existant.

Cowork — déléguer une tâche d'affaire de bout en bout

Pour les tâches en plusieurs étapes (dépouiller 5 devis sous-traitants, monter un mémoire à partir d'un DCE, préparer un jeu de relances), Cowork exécute la mission complète et vous rend un livrable structuré.

Claude dans Excel — le chiffrage et le reporting sans formules

DPGF, comparatif d'offres, situations, tableau de bord de marge : Claude travaille directement dans votre tableur, construit les formules, contrôle les totaux et commente les écarts.

Les Routines — les tâches qui tournent toutes seules

Les Routines planifient une tâche récurrente qui s'exécute automatiquement — une veille des appels d'offres publiés, un rappel des échéances de DGD, un point de marge mensuel — sans que votre poste soit allumé. Usage avancé : commencez par les Projets et les Compétences avant d'y venir.

À RETENIR

Fenêtre 1M tokens pour avaler un DCE entier · Compétences pour industrialiser vos prompts récurrents · Projet Affaires pour votre format maison · Claude dans Excel pour le chiffrage. Chaque fonctionnalité se cumule : un Projet + vos Compétences + un Connecteur = votre bureau d'affaires augmenté.

PARTIE 1

Répondre & chiffrer

Le premier temps de l'affaire : trier les appels d'offres, écrire l'offre qui gagne et chiffrer juste. Quatre cas d'usage couvrent la réponse, du DCE reçu au devis remis.

1

Analyser un DCE + décision Go / No-Go

Un DCE complet (RC, CCAP, CCTP, DPGF, plans, BPU) pèse souvent 50 à 200 Mo. Le lire prend des heures, et vous en recevez plusieurs par semaine — dont la plupart sont à écarter. Claude lit le dossier, en extrait l'essentiel et vous aide à trancher avant d'engager du temps de chiffrage.

SANS L'IA
4 h / DCE

AVEC CLAUDE
5 min / DCE

LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Tu es chargé d'affaires dans une PME du BTP.

À partir du DCE joint (RC + CCAP + CCTP + DPGF), rends-moi une fiche d'1 page :

1. Objet, maître d'ouvrage, délai global et date limite de remise
 2. Critères de notation et leur pondération (valeur technique / prix / délai)
 3. Pénalités, retenue de garantie, révision de prix, clauses inhabituelles
 4. Références et qualifications exigées
 5. Un avis Go / No-Go argumenté selon mes critères [zone, CA cible, plan de charge]
- Cite la page exacte du DCE pour chaque information.

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Une fiche d'analyse standardisée, sourcée page par page
- ✓ Les critères de notation pondérés (art. R2152-7 du CCP)
- ✓ Un avis Go / No-Go à valider en 5 minutes

LE PLUS BTP

Chaque information cite la page du DCE : en cas de litige ou d'oubli, vous remontez à la source en un instant. Le Go / No-Go reste votre décision — Claude l'argumente, vous tranchez.

2

Rédiger le mémoire technique

Le mémoire technique gagne ou perd l'affaire : en marché public, la valeur technique pèse souvent 40 à 60 % de la note (art. R2152-7 du CCP). Un mémoire copié-collé d'un dossier à l'autre plafonne la note. Claude structure une réponse sur-mesure à partir de vos modes opératoires et de vos références.

SANS L'IA

8 h / mémoire

AVEC CLAUDE

1 h / mémoire

LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Tu es chargé d'affaires BTP. Rédige un mémoire technique pour l'appel d'offres joint. Structure : méthodologie et modes opératoires, moyens humains et matériels, planning et phasage, démarche qualité / sécurité / environnement, gestion des déchets, références comparables.

Appuie-toi sur mes documents [modes opératoires, fiches chantiers].

Adapte chaque partie aux contraintes du CCTP. Ton professionnel, sans jargon inutile.

Rappelle-moi les éléments à personnaliser avant remise.

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Un mémoire structuré, calé sur la pondération du RC
- ✓ Des sections adaptées aux exigences du CCTP (pas un texte passe-partout)
- ✓ La liste des éléments à personnaliser avant dépôt

LE BON RÉFLEXE

Nourrissez Claude de 2-3 mémoires gagnants : il écrira comme vous, pas comme une IA générique. C'est ce calibrage qui fait la différence de note.

3

Chiffrer la DPGF / le devis

La DPGF (Décomposition du Prix Global et Forfaitaire) est la pièce où se joue la marge. Un poste oublié, une quantité mal reprise, une unité fausse, et la rentabilité part. Claude structure le bordereau, le pré-remplit à partir de vos prix de référence et repère les manques — vous gardez la main sur les prix.

SANS L'IA
3 h / DPGF

AVEC CLAUDE
30 min / DPGF

LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Tu es deviseur dans une entreprise BTP. À partir du CCTP et de la DPGF joints :

1. Reprends la trame du bordereau poste par poste
2. Pré-remplis les prix à partir de ma grille de prix unitaires [joindre]
3. Signale les postes du CCTP absents de la DPGF et les quantités incohérentes
4. Distingue le forfait du bordereau de prix unitaires (BPU / DQE)

Ne fixe aucune marge : laisse en surbrillance les prix que je dois arbitrer.

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Une DPGF pré-remplie, prête à arbitrer
- ✓ La liste des postes manquants ou incohérents vs le CCTP
- ✓ Un chiffrage plus rapide, sans oubli

VOTRE DÉCISION

Claude structure et contrôle la complétude ; il ne fixe jamais vos prix ni votre marge. La décision commerciale reste 100 % humaine.

4

Comparer les offres sous-traitants & fournisseurs

Sur une affaire, vous consultez plusieurs sous-traitants et fournisseurs. Dépouiller les devis à la main, poste par poste, prend du temps et laisse passer des écarts. Claude aligne les offres dans un tableau comparable et fait ressortir l'anormalement bas.

SANS L'IA

2 h / consultation

AVEC CLAUDE

15 min / consultation**LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE**

Tu es chargé d'affaires BTP. Voici les devis reçus de [N] sous-traitants [coller / joindre].

1. Aligne-les dans un tableau comparatif poste par poste, à périmètre égal
2. Repère les écarts anormaux (postes oubliés, prix anormalement bas ou haut)
3. Signale ce qui n'est pas comparable (options, variantes, exclusions)
4. Propose une recommandation d'attribution argumentée

Sortie : un tableau clair + 3 questions de mise au point à poser.

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Un tableau comparatif à périmètre égal
- ✓ Les écarts et postes non comparables signalés
- ✓ Une reco d'attribution + questions de mise au point

LE PLUS OUTIL

Avec Claude dans Excel, le comparatif se construit directement dans votre tableur : Claude écrit les formules et met en évidence les écarts.

PARTIE 2

Exécuter & facturer

L'affaire est gagnée : place au suivi. Facturer à l'avancement, formaliser les travaux supplémentaires, recouvrer et tracer les échanges. Quatre cas d'usage protègent votre trésorerie et votre marge en cours de chantier.

5

Établir la situation de travaux

La situation de travaux mensuelle, c'est votre trésorerie. En marché public, elle déclenche un acompte payé sous 30 jours (art. 12 du CCAG-Travaux 2021 ; délai art. L2192-10 et R2192-10 du CCP) ; en marché privé, 30 jours, plafonné à 60 (art. L441-10 du Code de commerce). Une situation en retard, c'est un mois de trésorerie perdu.

SANS L'IA

1 h / situation

AVEC CLAUDE

10 min / situation

LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Tu es chargé d'affaires BTP. Établis ma situation de travaux n°[X] du mois de [mois].

À partir de l'avancement par poste [joindre] et de la situation précédente :

1. Calcule l'avancement cumulé et le montant du mois
2. Applique la révision de prix [index / formule] et la retenue de garantie de 5 %
3. Présente le détail justifiant chaque ligne, prêt à envoyer au MOA / MOE

Rappelle-moi les éléments à vérifier avant envoi.

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Une situation calculée, cumul et montant du mois
- ✓ Révision de prix et retenue de garantie appliquées
- ✓ Un document justifié, prêt à transmettre

LE PLUS TRÉSORERIE

Envoyée à date, la situation sécurise votre paiement. En retard, c'est un mois de trésorerie qui glisse — le skill vous fait tenir le rythme mensuel.

6

Rédiger un avenant / travaux supplémentaires

Des travaux supplémentaires non formalisés, c'est de la marge offerte. Tant que l'avenant n'est pas écrit, chiffré et accepté, vous travaillez à vos frais. Claude met en forme un projet d'avenant argumenté à partir du marché initial et de votre chiffrage TS.

SANS L'IA

1 h / avenant

AVEC CLAUDE

10 min / avenant**LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE**

Tu es chargé d'affaires BTP. Rédige un projet d'avenant au marché [référence].

À partir du marché initial et de mon chiffrage de travaux supplémentaires [joindre] :

1. Décris précisément les TS et leur justification (ordre de service, sujétion imprévue...)
2. Chiffre l'incidence en montant et, le cas échéant, en délai
3. Rappelle la référence contractuelle et la clause de rémunération des TS

Ton formel, opposable, prêt à soumettre au maître d'ouvrage.

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Un projet d'avenant chiffré et justifié
- ✓ L'incidence sur le montant et le délai
- ✓ Un document opposable, prêt à soumettre

LE BON RÉFLEXE

Formalisez avant d'exécuter. Un TS écrit et accepté se paie ; un TS oral se discute — souvent à votre désavantage.

7

Relancer & recouvrer les impayés

Une facture impayée non relancée, c'est de la marge qui dort. Le chargé d'affaires est souvent le premier informé du retard. Claude génère une relance graduée et traçable, avec les bonnes références et les pénalités dues.

SANS L'IA

30 min / relance

AVEC CLAUDE

5 min / relance**LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE**

Tu es chargé d'affaires BTP. Rédige une relance pour la facture [n°, montant, échéance] impayée.

Donne-moi 3 niveaux : rappel courtois, relance ferme, mise en demeure en LRAR.

Dans la mise en demeure, mentionne les intérêts moratoires et l'indemnité forfaitaire de recouvrement de 40 € (marché privé : art. L441-10 du Code de commerce ; marché public : art. R2192-31 du CCP). Cite la référence du marché et la date d'exigibilité.

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Trois niveaux de relance prêts à envoyer
- ✓ Les intérêts moratoires et l'indemnité de 40 € rappelés
- ✓ Une mise en demeure LRAR opposable

CONFORMITÉ

Entre professionnels, l'indemnité forfaitaire de 40 € et les pénalités de retard sont dues de plein droit (art. L441-10). Les rappeler par écrit accélère souvent le paiement.

8

Rédiger un CR de rendez-vous client

Un rendez-vous client sans compte rendu écrit, ce sont des décisions qui s'oublient et des engagements non tracés. Claude transforme vos notes ou un vocal en CR structuré, avec les actions et les échéances.

SANS L'IA

30 min / CR

AVEC CLAUDE

5 min / CR

LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Tu es chargé d'affaires BTP. À partir de mes notes / de ce vocal transcrit [coller], rédige un compte rendu de rendez-vous client structuré :
en-tête (date, participants, affaire), points abordés, décisions actées,
actions à mener (qui / quoi / pour quand), prochaines étapes.
Ton professionnel, prêt à envoyer au client pour validation.

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Un CR clair, décisions et actions tracées
- ✓ Les échéances et responsables identifiés
- ✓ Un document prêt à diffuser pour validation

LE BON RÉFLEXE

Un CR envoyé sous 48 h et non contesté fait foi. C'est votre trace en cas de désaccord ultérieur sur ce qui a été convenu.

PARTIE 3

Clôturer, piloter & développer

La fin de l'affaire et l'après : verrouiller la marge au DGD, piloter la rentabilité de votre portefeuille et alimenter vos prochaines offres. Quatre cas d'usage pour clôturer proprement et développer.

9

Boucler le DGD + bilan de marge

Le Décompte Général et Définitif (DGD) verrouille la marge finale de l'affaire. En marché public, vous remettez votre projet de décompte final dans les 30 jours suivant la réception (art. 12.3 du CCAG-Travaux 2021) ; le décompte général vous est notifié, vous le renvoyez signé sous 30 jours (art. 12.4). Passé les délais, le DGD tacite peut figer un solde à votre désavantage.

SANS L'IA
4 h / DGD

AVEC CLAUDE
30 min / DGD

LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Tu es chargé d'affaires BTP. Aide-moi à préparer mon projet de décompte final pour le marché [réf].

À partir de mes situations, avenants et du marché initial [joindre] :

1. Compile le décompte final (marché + avenants + révisions + TS)
2. Contrôle les pénalités appliquées et signale celles qui te paraissent contestables
3. Compare le réalisé au marché initial et calcule ma marge finale
4. Liste les écarts à défendre dans ma réclamation éventuelle

Rappelle-moi les délais de l'article 12 du CCAG-Travaux 2021.

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Un projet de décompte final argumenté
- ✓ Les pénalités et écarts à contester repérés
- ✓ Un bilan de marge finale de l'affaire

CONFORMITÉ

Surveillez les délais : passé 30 jours sans réaction, le mécanisme du DGD tacite peut vous être opposé. Le skill vous rappelle l'échéance.

10

Piloter la marge avec un tableau de bord

La direction attend un point sur la marge de vos affaires, mais consolider les chiffres à la main est chronophage. Claude construit un tableau de bord lisible, à date, avec les écarts entre marge prévue et marge réelle.

SANS L'IA

1 h / point

AVEC CLAUDE

10 min / point

LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Tu es contrôleur de gestion d'une PME BTP. À partir de mes situations et de mes budgets d'affaires [joindre] :

1. Calcule pour chaque affaire : marge prévue, marge à date, écart
2. Signale les affaires en dérive (écart > seuil que je fixe)
3. Propose une vue 'direction' (5 indicateurs) et une vue 'chargé d'affaires' (détail)

Sortie : un tableau clair, commenté, prêt à présenter.

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Une vue marge par affaire, prévue vs réelle
- ✓ Les affaires en dérive signalées
- ✓ Un tableau de bord direction + détail, commenté

LE PLUS OUTIL

Avec Claude dans Excel, le tableau de bord se met à jour dans votre fichier : Claude écrit les formules et commente les tendances, mois après mois.

11

Rédiger une fiche référence chantier

Vos meilleurs arguments en mémoire technique, ce sont vos références. Mais elles sont rarement formalisées. Claude transforme les données d'un chantier livré en fiche référence réutilisable, prête à intégrer dans vos prochaines offres.

SANS L'IA**40 min / fiche****AVEC CLAUDE****5 min / fiche****LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE**

Tu es chargé d'affaires BTP. À partir des données de ce chantier livré [maître d'ouvrage, nature des travaux, montant, durée, difficultés, résultats], rédige une fiche référence de 250-300 mots, structurée et valorisante, prête à intégrer en mémoire technique. Reste factuel : n'invente aucun chiffre ni prix. Signale ce qu'il me reste à compléter.

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Une fiche référence structurée et valorisante
- ✓ Un format réutilisable en mémoire technique
- ✓ La liste des éléments à compléter

LE BON RÉFLEXE

Constituez une bibliothèque de fiches références au fil des livraisons. Vos mémoires techniques gagneront en crédibilité et en rapidité de rédaction.

12

Relancer un prospect / suivi commercial

Entre deux affaires, le suivi commercial passe souvent après l'urgence du chantier. Un prospect non relancé, c'est une affaire qui part chez le concurrent. Claude rédige la relance juste, au bon ton, à partir de l'historique de l'échange.

SANS L'IA

20 min / relance

AVEC CLAUDE

2 min / relance

LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Tu es chargé d'affaires BTP. À partir de l'historique de mon échange avec ce prospect [coller], rédige un e-mail de relance personnalisé : rappel du contexte, valeur ajoutée, proposition d'un prochain pas concret (visite, chiffrage, RDV). Ton professionnel et direct, sans relance insistante. Donne-moi 2 variantes de ton (chaleureux / factuel).

CE QUE CLAUDE VOUS REND

- ✓ Un e-mail de relance personnalisé
- ✓ Un prochain pas concret proposé
- ✓ Deux variantes de ton à choisir

ASTUCE GAIN DE TEMPS

Transformez cette relance en compétence Claude : à chaque prospect, vous appelez le raccourci et vous ajustez, au lieu de repartir de zéro.

Veille réglementaire 2026 — et comment Claude vous aide

Le millésime 2026 est chargé pour qui pilote des affaires BTP. Voici les points qui comptent, et pour chacun, ce que Claude change. Panorama informatif à jour de juillet 2026 — il ne remplace pas un conseil juridique : vérifiez sur Légifrance et auprès de votre fédération (FFB, FNTP, CAPEB).

1. CCAG-Travaux 2021 : le décompte sous surveillance

Le CCAG-Travaux 2021 encadre le règlement des comptes (art. 12) : acomptes mensuels, projet de décompte final sous 30 jours après réception, décompte général notifié puis renvoyé signé sous 30 jours, et mécanisme du DGD tacite. Un délai manqué peut figer votre solde.

- ▶ **Avec Claude :** il compile votre décompte, contrôle les pénalités et vous rappelle les échéances de l'article 12 (cas 9).

2. Délais de paiement : la trésorerie protégée

En marché public, le paiement intervient sous 30 jours (art. L2192-10 et R2192-10 du CCP) ; au-delà, intérêts moratoires au taux BCE + 8 points et indemnité de 40 € (art. R2192-31). En marché privé, 30 jours par défaut, plafonné à 60 (art. L441-10 du Code de commerce), avec pénalités au taux BCE + 10 points et indemnité de 40 €.

- ▶ **Avec Claude :** il rédige vos relances avec les bons taux et références (cas 7).

3. Transparence et loyauté des offres

La commande publique impose une notation transparente : critères pondérés annoncés au RC (art. R2152-7 du CCP), et détection des offres anormalement basses. Votre mémoire technique et votre chiffrage doivent être cohérents et défendables.

- ▶ **Avec Claude :** il aligne votre mémoire sur la pondération et contrôle la cohérence de votre DPGF (cas 2 et 3).

Veille réglementaire 2026 (suite)

4. Révision des prix et indices

Sur les marchés à prix révisables, la révision suit une formule et des index (BT, TP, EV...). Une révision oubliée dans une situation, c'est de la marge perdue à l'inflation.

- ▶ **Avec Claude :** il applique la formule de révision dans vos situations et votre DGD (cas 5 et 9).

5. Sous-traitance : paiement direct et agrément

En marché public, le sous-traitant accepté et dont les conditions de paiement sont agréées bénéficie du paiement direct au-delà d'un certain seuil. L'agrément et les DC4 doivent être en règle avant intervention.

- ▶ **Avec Claude :** il prépare vos dossiers de consultation et vos comparatifs sous-traitants (cas 4).

6. Facturation électronique : la généralisation se poursuit

La facturation électronique (Chorus Pro en public, réforme e-invoicing en privé) se généralise. Vos situations et factures doivent être conformes aux formats attendus.

- ▶ **Avec Claude :** il met vos situations au bon format et vérifie les mentions obligatoires (cas 5).

LE RÉFLEXE VEILLE

L'IA ne vous met pas en conformité à votre place, mais elle transforme la veille en action. Demandez à Claude un mémo d'impact pour VOTRE affaire, et activez la recherche web pour rester à jour entre deux éditions. Pour tout ce qui engage l'entreprise, la validation par un juriste ou votre fédération reste la règle.

Tableau récapitulatif des gains de temps

Estimations indicatives, constatées sur des tâches d'affaire courantes d'une PME du BTP. Les gains réels dépendent de la maturité de vos modèles et de la relecture nécessaire.

Cas d'usage	Sans l'IA	Avec Claude	Gain
1. Analyse DCE + Go / No-Go	4 h	5 min	-98 %
2. Mémoire technique	8 h	1 h	-88 %
3. Chiffrage DPGF	3 h	30 min	-83 %
4. Comparatif sous-traitants	2 h	15 min	-88 %
5. Situation de travaux	1 h	10 min	-83 %
6. Avenant / TS	1 h	10 min	-83 %
7. Relance & recouvrement	30 min	5 min	-83 %
8. CR de rendez-vous client	30 min	5 min	-83 %
9. DGD + bilan de marge	4 h	30 min	-88 %
10. Tableau de bord marge	1 h	10 min	-83 %
11. Fiche référence chantier	40 min	5 min	-88 %
12. Relance prospect	20 min	2 min	-90 %

Sur une affaire type, de la réponse à l'AO au solde du DGD, le temps récupéré se compte en 10 à 20 heures de bureau. Pour un chargé d'affaires qui pilote 5 à 10 affaires en parallèle, ce sont plusieurs jours par mois — réinvestis dans le client, la négociation et la marge.

FAQ — 8 questions

L'IA peut-elle fixer mes prix et ma marge à ma place ?

Non, et ce n'est pas le but. Claude structure le bordereau, pré-remplit à partir de vos prix de référence et contrôle la complétude, mais c'est vous qui validez les prix unitaires et arrêtez la marge cible. L'IA sécurise la forme et la conformité ; la décision commerciale reste 100 % humaine.

Claude va-t-il remplacer le chargé d'affaires ?

Non. Il enlève la charge rédactionnelle et documentaire — la partie la plus chronophage et la moins humaine du métier. Le cœur de l'affaire (relation client, négociation, arbitrage de marge, stratégie commerciale) reste entièrement humain.

Les documents produits ont-ils une valeur juridique ?

Ce sont des brouillons avancés, pas des actes validés. La valeur d'un mémoire, d'un avenant ou d'un DGD vient de votre signature, du respect des délais et de l'envoi dans les formes. Pour tout ce qui engage l'entreprise, la relecture reste indispensable.

Faut-il un abonnement payant ?

Le plan gratuit de Claude permet de tester tous les cas d'usage de ce guide. Pour un usage quotidien avec pièces jointes lourdes (DCE, DPGF, situations), le plan Pro (environ 18 € HT/mois) est recommandé pour la fluidité et la capacité de traitement.

Mes prix et mes marges restent-ils confidentiels ?

Sur les plans payants (Pro, Team), Anthropic ne réutilise pas le contenu de vos conversations pour entraîner ses modèles. Anonymisez ce qui est très sensible, et vérifiez toujours que le règlement de consultation autorise l'usage d'outils IA externes.

Claude connaît-il le CCAG et le Code de la commande publique ?

Il en maîtrise les grands principes (critères pondérés, délais de paiement, règlement des comptes, DGD) et les vulgarise très bien. Mais les articles, seuils et délais précis évoluent : demandez-lui toujours ses sources et vérifiez sur les textes à jour.

Puis-je l'utiliser pour les marchés privés comme publics ?

Oui. Précisez le régime dans votre prompt : marché public (CCAG-Travaux 2021, CCP) ou marché privé (norme NF P03-001, délais de l'art. L441-10). Claude adapte les références et les délais en conséquence.

Par où commencer sans me disperser ?

Choisissez la tâche qui vous coûte le plus de temps chaque semaine — souvent le mémoire technique ou l'analyse de DCE. Maîtrisez ce cas d'usage, transformez-le en compétence réutilisable, puis élargissez. Un cas d'usage bien ancré vaut mieux que douze survols.

Limites, conformité et bonnes pratiques

L'IA est un accélérateur, pas un décideur. Trois principes protègent vos affaires et votre entreprise.

1. La validation humaine est obligatoire

Tout ce qui engage l'entreprise (prix, mémoire, avenant, situation, DGD) doit être relu et validé par vous. Claude produit un brouillon de qualité ; il ne porte pas la responsabilité commerciale ni juridique.

2. La confidentialité de vos données est votre responsabilité

Anonymisez ce qui est sensible, vérifiez que le règlement de consultation autorise l'IA, et ne partagez pas vos prix et marges sur des plans gratuits. Vos données stratégiques valent d'être protégées.

3. L'exactitude se vérifie

Sur les montants, index de révision, taux, articles et délais légaux, Claude peut se tromper ou travailler sur une base datée. Demandez-lui toujours ses sources et confirmez sur les textes officiels avant d'appliquer.

EN RÉSUMÉ

Utilisée avec méthode, l'IA rend au chargé d'affaires ce qu'il n'a jamais assez : du temps pour le client, la négociation et la marge. À condition de garder la main sur la décision, les données et l'exactitude.

Annexe — Votre boîte à outils : 12 compétences à créer

Une « compétence » Claude, c'est un prompt transformé en raccourci réutilisable qui connaît déjà votre format et vos règles (voir cas 12 et l'annexe tuto). Voici 12 compétences à bâtir pour couvrir tout le cycle d'une affaire. Création : Avatar → Personnaliser → Compétences → « + ».

Répondre & chiffrer

- ▶ **analyse-dce-ca** — fiche d'analyse DCE sourcée + avis Go / No-Go.
- ▶ **memoire-technique-ca** — mémoire structuré, calé sur la pondération du RC.
- ▶ **chiffrage-dpgf-ca** — DPGF pré-remplie + postes manquants signalés.
- ▶ **comparatif-st-ca** — tableau comparatif sous-traitants + reco d'attribution.

Exécuter & facturer

- ▶ **situation-travaux-ca** — situation calculée, révision et retenue de garantie appliquées.
- ▶ **avenant-ts-ca** — projet d'avenant chiffré et justifié.
- ▶ **relance-recouvrement-ca** — relance graduée + intérêts moratoires + indemnité de 40 €.
- ▶ **cr-rdv-client-ca** — compte rendu de RDV avec actions et échéances.

Clôturer, piloter & développer

- ▶ **dgd-marge-ca** — projet de décompte final + bilan de marge.
- ▶ **tableau-bord-marge-ca** — marge par affaire, prévue vs réelle.
- ▶ **fiche-reference-ca** — fiche référence chantier réutilisable.
- ▶ **relance-prospect-ca** — e-mail de relance commerciale personnalisé.

PAR OÙ COMMENCER

Créez d'abord la compétence de la tâche qui vous coûte le plus chaque semaine (souvent **memoire-technique-ca** ou **chiffrage-dpgf-ca**). Une fois rodée, dupliquez la logique. Règle d'or : les compétences contiennent vos formats et règles, jamais vos prix confidentiels en dur.

Annexe — Tuto : créer votre compétence pas à pas

Créer une compétence prend une quinzaine de minutes une fois, et vous fait gagner du temps à chaque affaire. Voici les 5 étapes, sur l'exemple d'une compétence « mémoire-technique-ca ».

1

Activez la fonction Compétences

Dans Claude : Avatar (en bas à gauche) → « Personnaliser » → onglet « Compétences » → bouton « + ». Activez aussi l'option « Exécution de code » dans le même menu — c'est elle qui permet d'obtenir des livrables Word / Excel / PDF. Le plan gratuit suffit pour tester ; le plan Pro est recommandé pour un usage quotidien avec pièces jointes lourdes.

2

Rassemblez votre matière

Réunissez 2 à 3 mémoires techniques gagnants, une DPGF validée récente, un modèle de situation, votre grille de prix unitaires et vos contraintes types (marge cible, zone, corps d'état). Plus la matière est représentative, plus la compétence sera juste.

3

Lancez la conversation avec Claude

LE PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Crée une compétence « mémoire-technique-ca » pour une PME du BTP.
Voici mes mémoires gagnants et mes modes opératoires [coller / joindre].
Mes règles : reprendre mon style, citer les exigences du CCTP, ne jamais inventer de référence chantier, rappeler en fin de réponse les éléments à personnaliser.
Rédige les instructions de la compétence pour qu'à chaque appel, Claude produise un mémoire à mon format, sans que j'aie à tout recontextualiser.

Tuto : créer votre compétence (suite)

4

Affinez et enregistrez

Vérifiez que la sortie respecte bien votre format, puis ajustez par le dialogue : « raccourcis l'intro », « ajoute une partie gestion des déchets », « ton plus direct ». Quand le résultat vous convient, enregistrez la compétence : elle est désormais rappelable d'un mot dans toutes vos conversations.

5

Testez sur une vraie affaire

Lancez la compétence sur un appel d'offres réel et comparez au temps que vous y passiez avant. Si le résultat tient, la compétence est prête — et vous pouvez la partager à toute l'équipe pour homogénéiser vos offres.

LA RÈGLE D'OR

Une compétence contient vos formats, vos trames et vos règles — jamais vos prix confidentiels ni vos marges en dur. Pour vos documents de travail avec données chiffrées, utilisez un Projet « Affaires » aux accès maîtrisés. La même méthode vaut pour les 12 compétences de la boîte à outils : changez la matière et le prompt de création, la démarche reste identique.

Annexe — Vos compétences en action : une semaine type

Une fois vos compétences créées, elles se glissent dans le quotidien. Voici à quoi ressemble une semaine — chaque tâche appelée d'un mot, sortie à votre format.

- ▶ **Lundi** — Un DCE tombe. Vous appelez **analyse-dce-ca** : une fiche d'l page + un avis Go / No-Go en 5 minutes.
- ▶ **Mardi** — Go sur l'affaire. Vous appelez **memoire-technique-ca** : un mémoire structuré, calé sur la pondération, en 1 heure au lieu de 8.
- ▶ **Mercredi** — Fin de mois sur trois chantiers. Vous appelez **situation-travaux-ca** : trois situations calculées, révision et retenue de garantie appliquées, prêtes à envoyer.
- ▶ **Jeudi** — Une facture traîne. Vous appelez **relance-recouvrement-ca** : une mise en demeure LRAR avec intérêts moratoires et indemnité de 40 €.
- ▶ **Vendredi** — La direction demande le point de marge. Vous appelez **tableau-bord-marge-ca** : un tableau commenté, prêt à présenter.

AVANT / APRÈS

Avant : ces tâches représentaient facilement une journée de rédaction et de mise en forme, éparpillée dans la semaine.

Après : quelques minutes chacune, à votre format, sans repartir de zéro. Le temps récupéré retourne là où l'IA ne remplace personne : le client, la négociation, la marge.

Annexe — 5 prompts avancés prêts à coller

Ces prompts complètent les 12 cas d'usage. Remplacez les champs entre [crochets] et vérifiez toujours prix, montants et références avant d'engager l'entreprise.

PROMPT 1 — GO / NO-GO EXPRESS (FAUT-IL RÉPONDRE ?)

Tu es chargé d'affaires BTP. On envisage de répondre à l'appel d'offres joint.

Contexte : [plan de charge, zone, CA cible, qualifications détenues].

Aide-moi à décider AVANT de lancer le chiffrage. Donne :

- 5 questions à trancher (délai, références exigées, marge probable, concurrence)
- Les 3 risques majeurs chiffrés
- Une reco argumentée : répondre / répondre en variante / ne pas répondre.

PROMPT 2 — CONTRÔLE DE COHÉRENCE MÉMOIRE × DPGF

Tu es évaluateur de marché public. Voici mon mémoire technique et ma DPGF [coller].

Vérifie leur cohérence : les moyens annoncés correspondent-ils au chiffrage ?

Le planning est-il compatible avec les quantités ? Signale les incohérences qui feraient baisser ma note ou révéleraient une offre anormalement basse.

PROMPT 3 — ANALYSE DES CLAUSES À RISQUE DU CCAP

Tu es juriste de la construction. Voici le CCAP du marché [coller].

Liste les clauses qui rongent la marge : pénalités (montant, plafond), retenue de garantie, révision de prix, délais de paiement, DGD. Pour chacune, donne l'impact concret sur ma trésorerie et ce que je dois vérifier avant de m'engager.

5 prompts avancés (suite)

PROMPT 4 — SIMULATEUR DE NÉGOCIATION CLIENT (ENTRAÎNEMENT)

Tu joues le rôle d'un maître d'ouvrage qui conteste mon devis : [trop cher, délai trop long, TS refusé]. Je m'entraîne à défendre mon prix et ma marge. Réagis de façon réaliste à mes arguments, puis donne-moi un débrief : ce qui a convaincu, mes 3 axes d'amélioration, 2 formulations plus justes.

PROMPT 5 — NOTE D'IMPACT D'UNE RÉFORME 2026 SUR UNE AFFAIRE

Tu es consultant en droit de la commande publique. Explique-moi l'impact concret de [la facturation électronique / la révision de prix / les délais de paiement] sur mon affaire [type, montant, public ou privé] : ce qui change, ce que je dois mettre en place, l'échéance, et une checklist d'actions. Signale ce que je dois faire valider par un juriste.

LE RÉFLEXE

Un prompt qui vous sert plus d'une fois mérite de devenir une compétence (annexe boîte à outils). Vous capitalisez au lieu de recommencer.



ET SI VOUS FORMIEZ VOS ÉQUIPES ?

Formez vos chargés d'affaires à l'IA

Formation IA & ChatGPT pour le BTP · En présentiel ou à distance · Certifiée Qualiopi

Ce guide donne les méthodes. Une formation OFC ancre les réflexes : vos chargés d'affaires repartent avec leurs propres compétences Claude, calibrées sur vos DCE, vos mémoires et votre façon de chiffrer. Du sur-mesure BTP, avec une formatrice qui a 10 ans de terrain en travaux publics avant l'IA.

CE QUE VOS ÉQUIPES REPARTENT AVEC

- Leurs compétences Claude prêtes à l'emploi (analyse DCE, mémoire, chiffrage, DGD)
- Les prompts calibrés sur vos affaires et votre secteur
- Des heures de bureau récupérées dès la première semaine

Réservez un échange sur www.laureolivie.fr — formation finançable Constructys / OPCO

1 592

PROS BTP FORMÉS

4,85/5

SATISFACTION

100 %

FINANÇABLE OPCO

Laure OLIVIÉ — OFC Création d'Entreprise · Formatrice IA & ChatGPT pour le BTP

SIRET 905 244 281 00010 · NDA 11788515078 · 6 rue Henri Dunant, 78280 Guyancourt · laureolivie@yahoo.fr · 06 95 66

18 18 · TVA non applicable, art. 293B du CGI

www.laureolivie.fr