

Les 3 Relances — Guide Gratuit

Récupérez 60-70% de vos soumissions sans réponse

Pourquoi vos clients ne répondent pas

Vous avez envoyé une soumission. 3 jours passent. 7 jours. Rien.

Ce n'est pas que le prix était trop élevé. **Votre client est submergé** — il a demandé 4-5 soumissions différentes, et la tienne est dans sa boîte de réception avec les autres. Il compte sur toi pour le relancer.

60 à 70% des soumissions dans le domaine de la construction n'obtiennent jamais de réponse. Mais les entrepreneurs qui relancent systématiquement ferment **2 à 3 fois plus de contrats.**

Voici les 3 relances qui transforment une soumission silencieuse en contrat signé.

Règle d'or

Jamais de numéros dans tes textos ou courriels de relance. Le client ne doit pas sentir qu'il est le #3 sur ta liste. Chaque relance doit être personnalisée selon tes connaissances de lui et de la job.

Relance 1 — SMS, Jour 3

Quand: 3 jours après avoir envoyé la soumission.

Canal: SMS (texte seulement). Pas d'appel — trop intrusif au jour 3.

Durée: ~15 secondes pour le client.

Script:

Salut [Nom], c'est [TonNom] de [Entreprise]. J'espère que tout va bien. Juste pour savoir si t'as eu la chance de regarder ma soumission pour [projet]. Pas de stress si t'es encore en réflexion — je voulais simplement checker. Bonne soirée!
[TonNom]

Pourquoi ça marche: Le SMS est le canal le moins compétitif pour les PME. Les clients le lisent dans les minutes qui suivent. Aucune pièce jointe à ouvrir. Aucun lien à cliquer. Juste toi qui checke poliment.

Relance 2 — Courriel, Jour 7

Quand: 7 jours après l'envoi de la soumission (ou 4 jours après le SMS si tu n'as pas eu de réponse).

Canal: Courriel.

Durée: ~30 secondes pour le client.

Objet : Suite — soumission pour [projet]

Corps :

Salut [Nom],
Je voulais prendre quelques secondes pour clarifier ma soumission.
Je comprends que c'est une décision importante. Si jamais tu as des questions sur les matériaux proposés, les échéanciers, ou même comment on pourrait ajuster le mandat pour mieux coller à ton budget, je suis disponible pour en jaser 5 minutes — pas de pression, pas d'engagement.
Le but, c'est que tu prennes la meilleure décision pour ton projet.
Tu es disponible pour un court appel cette semaine?
[TonNom]
[Entreprise]
[Téléphone]

Pourquoi ça marche: Au jour 7, le client a eu le temps de comparer. Ton courriel ne demande pas une décision — il offre de l'aide. C'est une invitation, pas une pression.

Relance 3 — Appel + Message Vocal, Jour 14

Quand: 14 jours après l'envoi de la soumission (ou 7 jours après le courriel).

Canal: Appel téléphonique. Si pas de réponse → message vocal + SMS de suivi.

Durée: ~30 secondes pour le message vocal.

Script d'appel (si le client répond):

Allo [Nom]! C'est [TonNom] de [Entreprise]. Je te rappelais pour donner suite à ma soumission pour [projet]. Est-ce que t'as eu le temps de la regarder? As-tu des questions?

Script de message vocal (si le client ne répond pas):

Allo [Nom]! C'est [TonNom] de [Entreprise]. Je te rappelais par rapport à ma soumission pour [projet].

Écoute, je veux pas t'achaler — je sais que t'es occupé. Je voulais juste te dire que je suis capable de commencer le projet dans les 2 prochaines semaines, mais après ça, mon calendrier se remplit pour le reste du mois. Je te laisse checker et me rappeler au [ton numéro].

Bonne journée!

Pourquoi ça marche: L'urgence du calendrier (2 semaines) donne une raison légitime de rappeler. Le message vocal est clair, professionnel, et donne une motivation au client de te rappeler. Le SMS de suivi confirme que t'as appelé.

La relance automatique (prochaine étape)

Tu viens de lire 3 scripts que tu peux copier-coller aujourd'hui. Gratuit. Zéro outil.

Mais la vérité, c'est que la plupart des entrepreneurs ne les feront pas systématiquement. Pas par manque de volonté — par manque de temps.

Agent Clerk est notre réceptionniste IA qui peut:

- Envoyer les 3 relances automatiquement selon ton calendrier
- S'adapter au ton et au style de ton entreprise
- Le faire en français québécois, 7 jours sur 7
- Te coûter moins qu'une demi-journée de travail manuel par mois

Si tes 3 relances deviennent automatiques, tu peux te concentrer sur ce qui paye le mieux: la job elle-même.

[❏ Découvre Agent Clerk →](#)