

Manuel instant | t

-

Les Fondamentaux

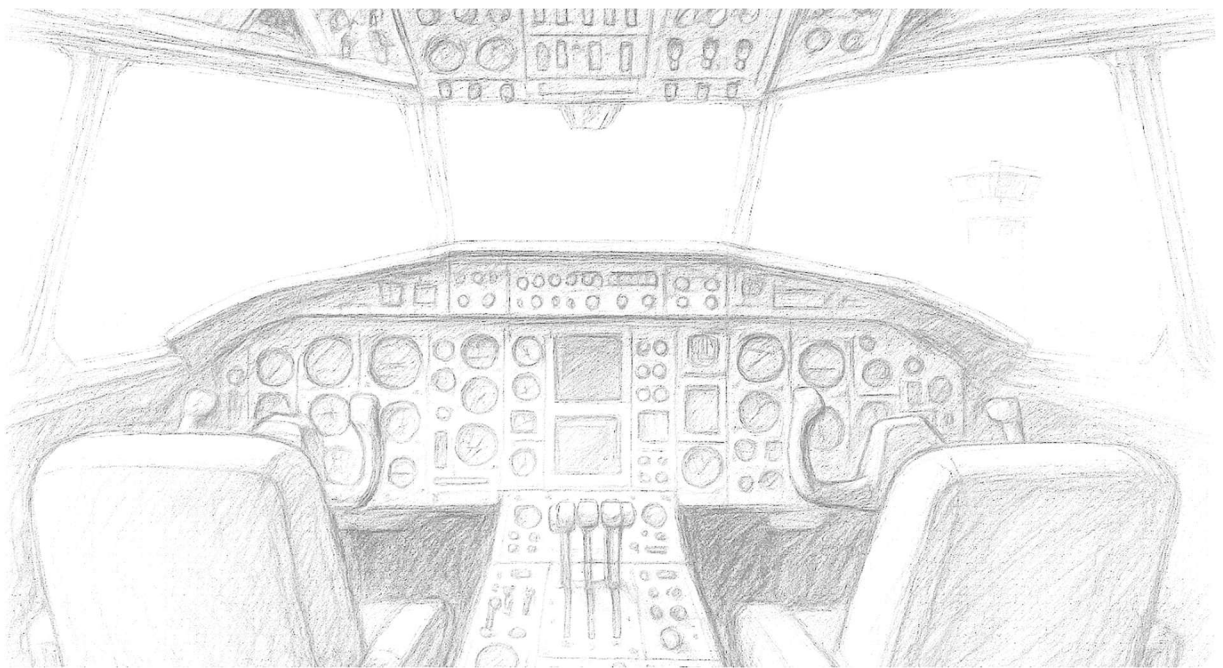


Figure 1 - Piloter son agence, Piloter un chantier...

14 mars 2026
Rédacteur Adrien Soviche

Bienvenue dans l'univers instant|t

Notice de lecture

Volet de Navigation

Grâce à Word, utilise le Volet de Navigation pour te repérer dans le Manuel

Lexique

L'univers instant|t possède ses propres « conventions de langage ». Si tu butes sur un mot et/ou si tu souhaites t'assurer de la compréhension pleine et entière des pages qui suivent, rends-toi sur [cette page](#) sur le site internet d'instant|t.

Sommaire

1	Généralités.....	1
1.1	Prérequis Logiciels.....	1
1.2	Mac / PC.....	2
2	Les Fondamentaux	3
2.1	Parc client.....	4
2.2	Plan de Rémunération	5
2.3	Grand Plan de Vol.....	7
2.4	GPV.....	10
2.5	Là, maintenant.....	11
3	Rendez-vous de Décollage.....	13
4	Recommandations	14
4.1	Personnaliser	14
4.2	Solo.....	14
4.3	Nochionne	14
5	La suite ?	15
5.1	Écueil connu.....	15
5.2	Communauté	15
5.3	Programme imoTHEP	15
5.4	Formation continue	16
5.5	Évènements	16
6	Table des illustrations.....	17
7	Notes de version.....	18

1 Généralités

1.1 Prérequis Logiciels

Il est incroyable de découvrir la puissance sous-estimée des logiciels qui nous sont livrés avec nos ordinateurs. Quand on en prend peu à peu conscience on se rend compte qu'on était loin du compte lorsqu'on se disait qu'on ne maîtrise qu'une toute petite partie d'Excel ou de Word.

La suite Adso tire les pleins potentiels de ces outils et rend le quotidien de l'entrepreneur-architecte¹ extrêmement fluide.

C'est notre promesse, et nous la jalouons profondément !

1.1.1 Excel

La suite Adso est basée sur la suite Office de Microsoft. Une version standalone peut tout à fait faire l'affaire, tu n'es pas du tout obligé à ce stade à avoir une version Office 365, ni OneDrive.

Plus tard, si l'univers te plaît, les fonctionnalités et montée en compétence seront décuplées avec l'abonnement 365 et l'hébergement de tes fichiers sur le SharePoint instant|t.

En revanche les libreOffice ou OpenOffice vont brider le 3^e fondamental concernant ce que l'on appelle le Grand Plan de Vol, et ce serait malheureux car c'est le graal de ces 3 fondamentaux.

1.1.2 Word

C'est le format de prédilection pour tous les Manuels chez instant|t car il permet une grande plasticité des contenus. Liens vers des fichiers, vidéos, images ou autres médias divers.

En outre la fonction « volet de Navigation » est parfait pour se retrouver dans les différents documents.

Si ce n'est déjà fait, dans le **ruban** Excel rends toi dans l'espace « Affichage » et coche « Volet de navigation » même pour ce présent document.

¹ Entrepreneur architecte : « Entrepreneur » dans le sens chef d'entreprise. Pourquoi architecte *après* entrepreneur ? Parce que même le meilleur des architectes ne pourra pas s'exprimer sans une structure professionnelle. Alors on est d'abord chef d'entreprise et si et seulement si l'entreprise tient la route alors l'architecture pourra voir le jour.

1.2 Mac / PC

Sachez que l'univers instant|t a été entièrement développé sur environnement Apple. Adrien, fondateur, a gagné sa vie pendant des années grâce à ces outils et ses fidèles MacBook Pro.

Chemin faisant, de découvertes de fonctionnalités Excel en découvertes, l'environnement windows s'est révélé nécessaire pour tirer vraiment pleinement partie de la puissance de Microsoft Excel.

Il n'est pas inespéré de voir les Mac atteindre les pleins potentiels comme Windows mais en ce début d'année 2026 ce n'est manifestement sur la feuille de route de la pomme.

2 Les Fondamentaux

Rentrons dans le vif du sujet.

Ta vie d'entrepreneur / architecte va changer dans 5 – 4 – 3 – 2 – 1...

2.1 Parc client

Tu trouveras cette fonctionnalité en ouvrant le fichier Adso Planner sur la page d'accueil.

OBJECTIF : avoir une liste exhaustive et perpétuellement à jour de tous les porteurs de projets qui se sont tournés vers toi de près ou de loin.

2.1.1 Liste exhaustive des Porteurs de Projet

Liste tous tes Porteurs de Projet (PP) en cours dans cet espace. Y compris les prospects car même s'il n'y a pas de contrat papier, un contrat oral/moral a déjà pris forme.

Tu découvriras que le statut « signé » est finalement très administratif. En fait à partir du moment où tu as rencontré des personnes dans le cadre de ton activité professionnelle, ils sont à considérer dans ton parc.

A part tes clients archivés que tu pourras rentrer plus tard, si vraiment nécessaire (ça peut être intéressant pour les stats) tu te contentes pour l'instant de tous les clients en cours et les prospects.

En général l'utilisateur, que tu es, commence à se rendre compte déjà à cette étape des raisons pour lesquels ils se sent noyé.

2.1.2 Statut des Porteurs de Projet

Pour chacun des PP, indique leur statut dans la colonne prévue à cet effet.
Une liste déroulante te propose une liste de choix

Conclusion

C'est tout.

N'en fait pas plus à ce stade même si ce n'est pas l'envie qui te manque de remplir les autres colonnes parce que tu crois avoir compris à quoi elles servent.

Je sais c'est dur.

Mais c'est exactement là que doit résider ta rigueur de chef d'entreprise : faire juste ce qu'il faut quand il faut.

Et là, une fois que tu as :

- Une liste exhaustive de PP
- Un statut pour chaque PP

⇒ Tu t'arrêtes. Tu passes au Fondamental suivant.

2.2 Plan de Rémunération

Tu trouveras cette fonctionnalité en ouvrant le fichier Adso Planner sur la page d'accueil.

OBJECTIF : Visualiser la projection temporelle de ses rémunérations en cours et à venir.

En tant que jeune entrepreneur plusieurs écueils sont récurrents :

- la peur de manquer,
- Faire de la signature de contrat un indicateur de professionnalisme,
- Faire de la non-signature de contrat un échec,
- Compter sans se l'avouer sur les acomptes pour assainir sa tréso.

Tant que tu n'auras pas une représentation graphique, visuelle, ces écueils te hanteront. Ce sont ces écueils qui t'amènent à te noyer dans un verre d'eau. Bosser soir et weekend, ne pas avoir de vie, et jeter l'éponge au bout de 3ans, 5 pour les plus résilients.

C'est peut-être exactement la raison pour laquelle tu es là à lire cet ouvrage.

La réalité c'est qu'il faut très peu de clients pour faire tourner une agence d'architecte ; si on est bien organisé, et qu'on a les bons outils de Pilotage d'agence et de Pilotage de projet.

Ensuite il faudra apprendre à dire non, c'est une autre aventure qui mérite un ouvrage à elle toute seule !

2.2.1 Mon premier client

Choisis un client significatif de ton Parc.

Mets à disposition le contrat pour ce client choisi.

Dans le Plan de Rémunération :

- Tu vas créer plusieurs lignes pour 1 premier client.
- Tu listes tous les règlements potentiels pour ce client, autant pour le contrat en cours que pour les prochains même si tu n'es pas sûr d'aller plus loin en cet instant précis.
- Tu mets les montants
- Tu mets une date sous la forme 04/26 (mois / année) et la cellule s'occupera de faire la conversion avec la date du 01/04/26 ; car il faut bien systématiquement dans cette colonne la date du 1^{er} du mois.
- Tu mets également un % de chance pour chacun des règlements.

2.2.2 Histogramme

Comme tu peux l'observer, l'histogramme affiche la projection des règlements de CE client dans le temps. Des couleurs correspondent aux % de chance de toucher les règlements.

2.2.3 Tous mes clients

Faire de même pour chacun des clients

OUI ça vaut le coup de le faire.

NON, ne réinvente pas la façon dont cela a été prévu d'être fait.

Je sais c'est dur de résister mais pour l'instant fais confiance à ce guide et ne te disperse pas dans l'interprétation que tu peux être amené à faire de l'utilisation de cet outil.

RÉSISTE à l'envie de déjà tout basculer sur Notion !

Si tu es là à lire cet ouvrage c'est peut-être que tes façons de faire ne sont pas optimales ?

2.2.4 Mes coûts

2.2.4.1 Personnels

2 tableaux te permettent de définir la quantité d'argent que tu dois extraire de ton activité professionnelle pour que ta vie personnelle, celle de ton couple ou de ton foyer tienne la route.

Celui de droite propose de renseigner les coûts annuels.

Celui de gauche les coûts mensuels.

L'addition des deux est répercutée dans une des cellules du tableau de coûts prévisionnel de ton activité Pro.

2.2.4.2 Professionnels

De même, quels sont les coûts annuels ou les investissements pour lesquels il faut constituer de la trésorerie ?

Quels sont les coûts mensuel de ton activité.

Conseil : contente-toi de décrire la situation réelle à l'instant|t. Ne commence pas à te mettre la rate au court bouillon en incluant d'ores et déjà le loyer d'un hypothétique local pour plus tard.

Reste sobre et réaliste.

2.3 Grand Plan de Vol

Tu trouveras cette fonctionnalité en ouvrant le fichier Adso Planner sur la page d'accueil.

OBJECTIF : Visualiser la quantité de promesses temporelles tacites, équilibrer son Carnet de Commande. Apprendre à dire Stop.

Le Grand Plan de Vol est le résultat de tous les Plans de Vol.
Par analogie avec le monde de l'aéronautique, un plan de vol est établi par tout pilote voulant se rendre d'un point A à un point B avec un aéronef.
Comme un Maître d'œuvre qui emmène son client du degré 0 de son projet à la mise en service des lieux.

La notion réelle de plan de vol est très intéressante pour qui se donnera la peine de se renseigner sur YouTube ou autre média de découverte ; ce n'est pas l'objet ici mais ta curiosité intellectuelle à ce sujet servira à coup sûr la compréhension des notions de Grand Plan de Vol et de Plan de Vol utilisées dans le présent Manuel.

2.3.1 Plan de Vol

Tu trouveras cette fonctionnalité en ouvrant le fichier Adso Plan de vol.

Un plan de vol est directement rattaché à 1 client.
Il s'agit des différents jalons de ton contrat avec chacun de tes clients. Ils sont souvent relatés dans le contrat, mais pas que. Une mission se déroule rarement comme définie dans le contrat ; on y revient plus loin.

Tu peux utiliser tes propres contrats pour définir les jalons des Plans de Vol de tes clients. Tu découvriras en temps voulu qu'instant|t propose en effet ses propres contrats, livrables, et sa propre vision du Pilotage de projet.

Une clef de réussite pour écrire les jalons : utiliser le participe passé. Il s'agit de pouvoir cocher la case : « ça, c'est fait. ». Sous entendu : « on y revient plus ».
Ça, c'est la bonne approche d'un point tournant, d'un jalon de projet.
L'erreur consiste à écrire : « Esquisse ». Le mot Esquisse n'est pas cochable. En revanche « Esquisse validée », ça c'est cochable. Cela ne veut pas dire non plus qu'on y reviendra pas, la réalité de la vie est complexe, mais pour le bien de ton Pilotage de projet, pour clarifier intellectuellement l'étape, assure toi bien d'avoir un participe passé pour chaque Jalon.

Alors en effet, une mission ne se déroule jamais comme prévu. Alors pourquoi se donner la peine de réaliser ce Plan de Vol ?
Parce que si tu ne le fais pas ça va être pire !

Et qu'instant|t a prévu l'imprévu.

Tu pourras, en temps voulu, absorber l'imprévisible dans cette fonctionnalité.

2.3.2 Créer mon premier Plan de Vol

Chosis un client représentatif dans ton Parc, attache ta ceinture, et regarde cette vidéo une première fois avant de la visionner une seconde en suivant les étapes pour créer ton premier Plan de Vol.

Sensations garanties.



[Vidéo de création du premier plan de vol](#)

Pour mémoire :

1. BrainStorming
2. Frise Chronologique
3. Projection des délais

PTT ?

Promesses Temporelles Tacites : quand tu t'entends avec un client pour qu'un chantier se termine pour telle ou telle date, alors implicitement / tacitement, d'autres dates s'immiscent à l'insu de ton plein gré dans ton Carnet de Commande. Et pour ne citer que les plus évidentes :

- Démarrage de chantier,
- Validation des offres
- Lancement de la consultation
- Dossier administratif,
- Validation de l'esquisse.
- ...

Ce sont exactement toutes ces promesses induites / tacites que le jeune chef d'entreprise, quel que soit son âge réel, ne perçoit pas.

Calcul rapide : on admettra pour un client qu'il y a une petite dizaine de PTT. Que cette dizaine de client couvre l'année à venir. Ça veut dire que d'ici 52 semaines (auxquelles il faut retirer les congés sinon tu ne tiendras pas le rythme sur 40 ans de carrière) tu auras tenu le rythme de plus de 2 promesses tenues par semaine.

C'est considérable non ?

2.3.3 Logistique

Avant de se diriger vers l'ultime étape du Grand Plan de Vol [GPV] comprenons ensemble comment les fichiers se synchronisent entre eux.

1. Adso Planner : une seule instance de ce fichier pour ton agence
2. Adso Bordereau : une instance de ce fichier pour chacun de tes clients.

Pour que le 3^e fondamental fonctionne, le GPV, tous tes Plans de Vol doivent être dans le même dossier dans ton ordinateur.

Rendez-vous au chapitre « GPV » pour la synchronisation avec ces fichiers.

2.3.4 Plans de vol de tous mes clients.

« Adrien, il faut vraiment faire ça pour tous ? »

Oh oui !!

Tu es loin, même si tu te fais peut-être une idée dès maintenant, de toucher du doigt les émotions que tu vas ressentir une fois tes fondamentaux correctement paramétrés.

Je ne compte plus les utilisateurs qui m'ont dit à cette étape, littéralement :

« Merci Adrien, ça fait un bien fou, j'ai l'impression d'être libéré d'un poids énorme sur mes épaules. »

Alors oui.

Prends une soirée, prends un dimanche ou un weekend complet s'il le faut, mais fais-le. C'est peut-être le dernier weekend de travail que tu prends grâce à instant|t.

2.4 GPV

Consécration ultime.

Tu vas pouvoir VOIR ton Carnet de Commande projeté dans le temps.
Toutes ces PTT que tu ne percevais pas jusque-là. Elles vont t’exploser au visage.

Si la première sensation sera positive, la seconde va être un peu plus brutale :

« Whaouh, je ne me rendais pas compte ! »

« Mais au moins maintenant je comprends pourquoi je suis complètement aux fraises »

Tu vas pouvoir PALPER le sol.

SORTIR la tête de l’eau.

Prendre des DÉCISIONS STRATÉGIQUES pour ton agence.

Enfin : DORMIR serein.

Comme un Chef d’entreprise tout à fait professionnel, organisé, dans une structure pérenne.

Le GPV, contrairement aux 2 premiers fondamentaux, est un outil uniquement consultatif. C’est le résultat du travail fourni en amont.

Tu vas pouvoir observer ce que nous appelons donc les PTT, Promesses Temporelles Tacites, que tu as implicitement faites à chacun de tes clients sans vraiment te rendre compte de ce que cela impliquait dans ton emploi du temps et dans tes heures de travail de la semaine.

2.4.1 Paramétrer



[Vidéo de paramétrage du Grand Plan de Vol](#)

Pour mémoire :

1. Copier l’adresse du dossier
2. Coller l’adresse du dossier
3. Clic droit : Actualiser

2.4.2 Analyser

Maintenant que tu es arrivé là, il va être temps de commencer à tirer partie de la Communauté. Commence par faire valider ta compréhension des Fondamentaux avec moi, Adrien.

Lors de ce premier bilan de compétence je t’aiguillerais pour une encore meilleure utilisation de ces outils qui te paraissent déjà géniaux alors que tu n’en as découverte qu’une partie de la puissance ; tout n’est pas écrit dans ce premier Manuel.

2.5 Là, maintenant

Il est très difficile, même pour le meilleur ascète d'entre nous, de faire preuve d'une absolue rigueur dans la tenue des Fondamentaux. On le sait pourtant tous, la rigueur de la tenue de ces fondamentaux est LA clef de la réussite entrepreneuriale de l'agence.

Mais c'est dur. Ça demande un effort. C'est pour cela qu'une procédure de 4 minutes pour choisir le client pour qui travailler, le Checkin, et que la routine du Checkout en sortie de session client ont vu le jour.

2.5.1 Checkout

Des deux, le Checkout est le plus important. Un checkin ne peut être bon si les Checkout n'ont pas été réalisés correctement.

Un Checkout, c'est réviser les fondamentaux d'un client donné en sortie de session de travail pour ce client.

Il est vital de prendre 4 minutes en fin de session de travail pour :

- Valider ou modifier le Plan de Vol de CE client.
- Valider ou modifier le Plan de Rémunération de CE client.

Si tu fais cela régulièrement pour chacun de tes clients alors le lendemain matin ou l'après_midi même à 14h, lors de ton Checkin, ton esprit - ton cerveau - ton mindset, est pleinement conscient de la pertinence des informations qu'il a sous les yeux pour décider avec **stratégie** pour qui travailler **là, maintenant**.

En observant cette Routine Checkout/Checkin je te fais la promesse que bientôt tu seras en avance de phase pour tous tes clients.

Ce qui te permettra, en toute déculpabilisation, de te concentrer SUR ton activité. L'améliorer, débloquer de nouveaux marchés/segments. Agrandir ta zone de chalandise ou encore penser à l'embauche ; n'embauche pas trop vite : c'est la suite logique de l'aventure que te propose instant|t, ne brûle pas les étapes.



[Vidéo de mise à jour du Plan de Vol](#)

2.5.2 Checkin

Pour qui travailler **là, maintenant**.

En fonction de la santé de ton agence, dont les indicateurs sont :

- Nombre de clients
- Trésorerie
- Charge de PPT

Tu pourras décider avec **stratégie** pour quel client travailler **là, maintenant**.

Comme tu peux le voir « **là, maintenant** » est un élément de langage que je mets en avant. Car c'est ici une des plus grandes difficultés du solo-preneur : « ne pas culpabiliser pour tous les autres clients pour qui on décide de ne pas travailler en mettant un focus sur l'un d'entre eux »

C'est une sensation culpabilisante qui peut bloquer ou perturber même les meilleurs d'entre nous.

La notion de checkin, dans cette version de l'outil est abordée de deux façons :

1. L'outil Vu/Focus.
2. La Température.

Nous pourrions les aborder sereinement lors du Rendez-vous de Décollage pour lequel je te propose maintenant de me solliciter.

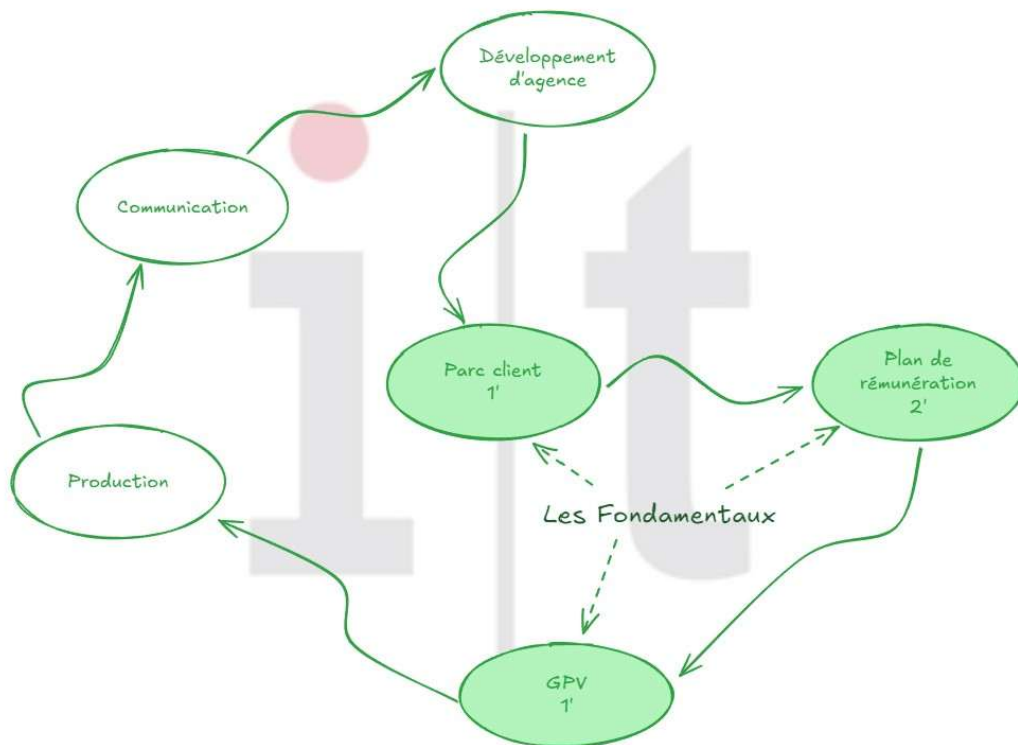


Figure 2 - Les Fondamentaux

3 Rendez-vous de Décollage

Pré sente-moi là où tu en es.
Pas de jugement.

Juste un accompagnement.

Un suivi des compétences est alors déclenché en Candidat libre ou encadré, à ton choix.

En **Candidat encadré** nous personnalisons ta montée en compétence en fonction de ta situation personnelle.

Je serai là pour te rendre opérationnel avec tes fondamentaux, puis nous pourrons définir un Mentor ensemble qui pourra t'accompagner, toujours en fonction de tes besoins.

Le **Candidat libre**, de son côté, reste maître de sa progression avec les outils libre de droits de la Suite Adso.

4 Recommandations

4.1 Personnaliser

Ne commence pas à vouloir tout modifier.
Fais preuve d'humilité, et sache que tu es loin d'avoir compris les tenants et les aboutissants de ces fondamentaux en ne les utilisant que par devers toi.

Les Certifications 1 & 2 te donneront toutes les clefs pour personnaliser/paramétrer/modifier/régler intelligemment ces outils. Rappelle-toi aussi que ces outils sont une base chez instant|t. Des outils de bien plus grande profondeur t'attendent un peu plus loin dans ton aventure instant|t.

4.2 Solo

Celles et ceux qui feront le choix d'utiliser ces outils en solo seraient bien mal avisées. Vous passez à côté des retours d'expérience de tous les autres utilisateurs qui sont passés par les erreurs que vous allez commettre en « solo user », quelle perte de temps.

4.3 Nochionne

Oui c'est joli, c'est pratique, on a l'impression d'être un Dieu ou une déesse de l'informatique.

Laissez-moi vous dire que Notion est le niveau 0 de ce qu'Excel peut faire, manipuler, extraire, trier, filtrer et mettre en automatisation.

Teste rigoureusement ces outils Adso Libres de Droits pendant au moins 1 mois plein. Et on reparlera de ton avenir professionnel avec assurance.

5 La suite ?

5.1 Écueil connu

Dans 5, 6 ou 8 mois un équilibre et une sérénité t'auront envahie : Danger !
C'est exactement à ce moment-là que tes démons vont reprendre le dessus.
Que tu vas oublier les raisons grâce auxquelles tu as atteint cette sérénité.
Et en général on s'en aperçoit alors que le chaos s'est déjà réinstallé.

Pour éviter cet écueil, poses toi toujours la question du temps qui s'est écoulé entre tes derniers fondamentaux et aujourd'hui. Si cela fait plus de 5 jours, tes démons sont là, les crocs acérés, l'un d'eux a d'ailleurs commencé à te croquer le mollet.

Le bon rythme ?

Le tien.

Mais pour te donner un piste, 5 fois par semaine est une limite basse à la mise à jour de ces fondamentaux. En fait, naturellement, tu le feras plusieurs fois par jour, au moins au début. Chaque Checkout est l'occasion de faire un tour complet des fondamentaux.

5.2 Communauté

Tu découvriras la communauté sur Discord.

Active, vivante, tu partageras avec eux autant les moments de peine que les moments de joie.

5.3 Programme imoTHEP

5.3.1 Certification 1

Diminuer le **T**emps.

5.3.2 Certification 2

Augmenter les **H**onoraires

5.3.3 Certification 3

Diminuer les **E**mmerdes (oui, oui j'assume)

5.3.4 Ton Aventure

Augmenter le **P**laisir.

5.4 Formation continue

5.4.1 Journées performance

Tous les jeudis : Permanence sur Discord pour les Fondamentaux et la Certification 1.

Tous les vendredis : Permanence sur Discord pour les Certifications 2 & 3.

5.4.2 Mentorats

5 Mentors aux profils variés peuvent accompagner jeunes et moins jeunes dans leur montée en compétence de façon personnalisée.

5.4.3 Modules

Selon les spécialisations de chacun des membres, donc toi qui me lit, des référents peuvent prendre en charge une partie du savoir-faire consigné chez instant|t.

Ainsi :

- Sébastien Dhooge est référent Communication auprès du Grand Public
- Océane Morel est référente Copropriété
- Nelly Cortot est référente Architecture d'intérieur
- Margaux Raoul, référente Maîtrise d'œuvre
- Arthur Beck, référent ia
- Dorothee Soviche, référente Prépa chantier et Monde agricole.
- ...

D'autres modules sont en cours de montage.

5.5 Évènements

5.5.1 Journées Culturelles

Les membres instant|t, dans leur région respective, organise une visite culturelle par saison

5.5.2 Workshop

1fois par an, à la mi-janvier, nous nous retrouvons à Paris pour 3 jours de réflexion sur notre métier.

C'est aussi l'occasion d'une soirée instant|t et de la rencontre de prestataires.

6 Table des illustrations

Figure 1 - Piloter son agence, Piloter un chantier... ..	1
Figure 2 - Les Fondamentaux	12

7 Notes de version

14 mars 2026 : Lancement du Manuel.

16 mars 2026 Vidéos enregistrées – Mise à disposition du Manuel

