

Bonjour à toutes et à tous,

L'intelligence artificielle rédige, calcule et conçoit en quelques secondes.

Reste une chose que ce numéro remet au centre. **Un outil démultiplie ce que vous savez faire. Il ne rencontre pas vos clients à votre place.**

Deux entrées pour l'illustrer. L'IA, qui vous libère du temps et ouvre de nouveaux services pour vos clients. Vos obligations TRACFIN, où le réseau vous équipe, et où la responsabilité reste la vôtre.

→ LE THÈME DE CE RENDEZ-VOUS :
**PLUS LES OUTILS AVANCENT, PLUS VOTRE
RÔLE COMPTE**



Julien BERNADACH

Directeur des opérations AXO

LE DÉCRYPTAGE DE JULIEN

Notre métier repose sur ce qu'aucune machine ne sait faire. **Être présent.** Lire une hésitation, une inquiétude sur un visage. Ajuster son discours à chaque profil. Accompagner un acquéreur dans une décision qui engage souvent toute une vie. Cette présence reste au cœur de la relation. Aujourd'hui, rien ne la remplace.

L'IA agit ailleurs. Elle vous rend ce qui vous manque le plus : du temps, et **des compétences que personne n'attend de vous.**

Vous n'êtes pas graphiste, et vous pouvez sortir un visuel soigné pour vos réseaux. Vous n'êtes pas rédacteur, et vous publiez une annonce qui accroche dès la première ligne.

Pour vos vendeurs. Des estimations mieux argumentées. Des présentations de biens prêtes en quelques minutes. Des photos retravaillées, du home staging animé, des annonces calibrées pour chaque portail.

Au rendez-vous vendeur, la possibilité d'aller plus loin. Présentez une vraie **stratégie de commercialisation**. Tel texte publié sur tel portail. Au bout de quelques jours, une seconde annonce écrite autrement, pour aller chercher **une autre cible d'acquéreurs**. Vous arrivez avec un plan daté, lisible, professionnel. Quel impact cela pourrait-il avoir sur vos clients ?

Pour vos acquéreurs. Un compte rendu complet après chaque visite. Toutes les questions qu'il a posées, vos réponses, les points encore ouverts. L'acheteur y voit clair. Vous aussi. Et vous savez exactement quoi lui proposer ensuite.

Toutes ces tâches, parfois les moins passionnantes, vous dégagent du temps. Du temps que vous passez là où vous êtes irremplaçable : avec vos clients, à échanger, à créer du lien.

Maintenant, le test qui change le regard. Mettez-vous dans la peau d'un acquéreur : cherchez un bien sur un secteur, demandez à l'IA de vous aider. Puis dans la peau d'un vendeur : demandez-lui le prix de votre maison et des conseils pour la vendre. Regardez ce qui sort. Ce sont les réponses que vos clients obtiennent déjà, seuls, depuis leur canapé.

D'où l'enjeu. Ces outils, vos clients peuvent les utiliser. Les maîtriser vous permet d'aller plus loin dans l'accompagnement, et d'expliquer clairement tout ce qu'ils gagnent à passer avec vous. L'IA leur donne quelques réponses. Vous apportez tout le reste : le bon prix, la bonne stratégie, votre expérience, votre savoir-faire, votre maîtrise de la négociation.

Nous vivons une bascule. L'humain reste au cœur de la transaction. Le bon moment pour s'y intéresser, c'est maintenant.

Merci à tous les agents AXO pour leur participation à la matinale IA. J'ai hâte de vous retrouver chaque mois pour suivre l'actualité de l'IA et l'appliquer à des cas concrets qui faciliteront notre quotidien.

Retrouvez tous nos éditos

Vous êtes chaque édition plus nombreux à nous lire. Merci de votre fidélité.

Chaque numéro d'Être Actif reste accessible. Les décryptages, les conseils terrain, les points juridiques de Fanny, les mots du président. Tout est réuni au même endroit.

Besoin de revoir un point juridique, une méthode de prospection, un argumentaire ? Vous le retrouvez en un instant.

Nos éditos, au même endroit



Fanny QUILAN

Juriste, AXO

LE MOT DE FANNY

Trois décisions récentes de la Commission nationale des sanctions remettent une question au centre.

En matière de lutte anti-blanchiment, **l'obligation TRACFIN pèse sur chaque intermédiaire, personnellement.**

Le 27 mai 2026, la Commission a réparti 210 000 euros d'amende sur quatre entités d'un même réseau de mandataires. Un mois plus tôt, le 22 avril 2026, elle a sanctionné un agent commercial à titre strictement personnel, jusqu'à l'interdiction d'exercer. **Son tort : s'être reposé sur les outils de son mandant sans avoir construit son propre dispositif.**

→ **CE QU'UN RÉSEAU PEUT FAIRE, ET CE QU'IL NE PEUT PAS FAIRE.**

Disons-le clairement, c'est l'enseignement le plus utile de ces décisions. Aucun réseau ne peut porter votre conformité à votre place. Le statut d'agent commercial repose sur l'indépendance, et cette indépendance a une contrepartie : l'obligation suit la personne qui tient la relation client. C'est vous qui voyez le vendeur, l'acquéreur, l'origine des fonds.

Exercer au sein d'un réseau qui prend ses propres obligations au sérieux réduit pour autant votre exposition.

Pour des raisons concrètes :

- **La tête de réseau porte son obligation de niveau réseau :** formation de l'ensemble des collaborateurs, contrôle interne, conservation des justificatifs. Vous n'êtes pas entraîné vers le bas par une enseigne qui néglige la sienne.
- **Vous partez de trames de cartographie, de fiches de vigilance et de procédures** à personnaliser, plutôt que d'une page blanche.
- **Vous disposez d'une formation structurée**, datée et archivée, exactement la preuve qui manquait dans les dossiers sanctionnés.
- **Vous travaillez avec des outils qui tracent vos diligences dossier par dossier**, ce qui transforme une obligation déclarative en preuve opposable.
- **La valeur d'un réseau tient à ce qu'il vous donne les moyens de faire correctement**, et à ce qu'il ne vous expose pas par ses propres manquements. Un cadre où chacun tient son obligation à son niveau, c'est ce qui permet d'exercer l'esprit tranquille.

[Lire l'article complet](#)

POUR CONCLURE

- Les outils et les obligations changent. Votre métier tient sur ce qui ne change pas. La relation, le conseil, le jugement, la responsabilité.
- L'IA vous fait gagner du temps. À vous d'en faire du lien avec vos clients. Le réseau vous équipe pour vos obligations. À vous de vous en saisir.
- Plus la technique avance, plus la différence se joue sur vous.
- Si vous ne faites qu'une chose cette semaine : ouvrez une IA et posez-lui la question d'un de vos clients. Vous verrez ce qu'il obtient seul, et vous saurez où vous rendre irremplaçable.

Soyons Actifs,

L'équipe AXO



AXO et ACTIFS Immobilier : 10 rue du Grand Launay 49000 ANGERS – SAS au capital de 240 000 € –
RCS ANGERS 442.984.266 – CPI 8501.2016.000.008.068 (CCI du Maine et Loire) – GF 110 000 € : QBE
Insurance (Europe) Limited, sis Cœur Défense, Tour A – 110 Esplanade du Gle de Gaulle 92931 La
défense RCP Serenis assurance N°VD 7.000.001/14553

Inscrivez-vous à la newsletter