

Bonjour à toutes et à tous,

Les clients commencent à nous demander si nous déposons leurs documents dans l'IA. Les périodes de fortes chaleurs s'accumulent, et le confort d'un logement devient un argument de visite.

Deux sujets qui s'installent, et sur lesquels **vos clients vous attendent**.

→ LE THÈME DE CE RENDEZ-VOUS : LES SUJETS QUI S'INSTALLENT DANS LE MÉTIER



Julien BERNADACH

Directeur des opérations AXO

LE DÉCRYPTAGE DE JULIEN

La semaine dernière, lors de notre matinale consacrée à l'intelligence artificielle, deux phrases ont retenu mon attention.

Un agent nous a raconté qu'il avait codé, en une soirée, sa propre application de rendez-vous vendeur. Un autre nous a rapporté que ses clients commencent à lui demander : « vous ne mettez pas mes documents dans l'IA ? »

L'usage progresse vite. La question du cadre arrive juste derrière.

Le gain de temps, d'abord, parce qu'il est réel. Un compte rendu de visite complet, prêt à envoyer le soir même. Un dossier de diagnostics de quarante pages ramené à une synthèse de deux, qui vous permet, en visite, d'aller à l'essentiel sur chaque question des acquéreurs. Un rendez-vous vendeur préparé avec une stratégie de commercialisation datée et lisible. Ce sont des heures récupérées chaque semaine, rendues à ce qui compte : le temps passé avec vos clients.

Le moment de bascule est facile à repérer. Tant que vous demandez une reformulation d'annonce, vous travaillez sur vos propres contenus. Le jour où vous déposez une carte d'identité, un titre de propriété ou un avis d'imposition, vous traitez les données personnelles d'un tiers. Vous devenez responsable du traitement au sens du RGPD. Cette responsabilité reste chez vous, quel que soit l'outil utilisé.

Vérifiez ce que deviennent vos dépôts. Le critère tient au type de contrat souscrit. Les abonnements individuels sur vos outils d'IA, y compris les formules les plus chères, relèvent de conditions grand public : vos contenus peuvent alimenter l'entraînement des modèles selon l'éditeur et selon vos réglages, et aucun contrat de protection des données ne vous couvre. Les plans équipe et entreprise, que proposent aussi ces mêmes outils, relèvent de conditions commerciales : l'entraînement sur vos contenus y est exclu contractuellement, et le contrat de protection des données est intégré. Vérifiez lequel des deux vous avez. Et purgez vos dossiers clos : une carte d'identité n'a rien à faire dans une conversation six mois après la signature.

Un dernier réflexe, valable pour tout ce qui sort de l'outil : relisez avant d'envoyer. C'est votre nom qui accompagne le document jusqu'au client.

Chez AXO, pour protéger les données de vos clients, nous avons ouvert au réseau un environnement Claude en licence Team. Contrat de protection des données, exclusion contractuelle de l'entraînement, réglages de confidentialité administrés par le réseau. S'y ajoutent des compétences préparées une fois et partagées à tous : aide à la préparation des fiches TRACFIN, synthèse de diagnostics, compte rendu de visite, ...

Le cadre se règle une fois. Le temps, vous le gagnez toutes les semaines. Que vous exerciez chez nous ou ailleurs, prenez dix minutes pour vérifier le vôtre.

Ressource offerte : la chaleur s'invite dans tous vos rendez-vous

Depuis juin, le sujet arrive avant même que vous l'ayez amené. Vos vendeurs vous parlent de climatisation. Vos acquéreurs demandent si le logement tient l'été. Et les visites de fin d'après-midi ne se passent plus comme avant.

Près d'un logement sur deux est classé « insuffisant » au confort d'été. Un tiers des biens notés A ou B au DPE sont concernés eux aussi.

Cette fiche tient sur une page, dans votre pochette de rendez-vous. Vous pourrez :

- classer les solutions par efficacité réelle, du geste gratuit au chantier de rénovation
- répondre sur la climatisation, avec les quatre points à vérifier avant toute installation
- poser les quatre bonnes questions dès l'estimation



[Télécharger le document](#)



Typhaine MORIN

Chargée de recrutement

LE MOT DE TYPHAINE

Recruter autrement, pour grandir durablement

Chez AXO, recruter ne consiste pas simplement à ajouter un nom sur une carte. Notre ambition est de rencontrer des professionnels qui partagent notre vision du métier et de construire avec eux un projet cohérent et durable.

Chaque parcours est différent. Certains recherchent davantage d'autonomie, une meilleure rémunération ou des outils plus performants. D'autres souhaitent retrouver un accompagnement de proximité, redynamiser leur activité ou développer leur propre équipe.

Mon rôle de chargée de recrutement commence donc par l'écoute : comprendre le fonctionnement actuel du négociateur, identifier ses attentes et vérifier que notre modèle correspond réellement à son projet.

→ **UN PARCOURS ADAPTÉ À CHAQUE PROFESSIONNEL**

Chez AXO, nous ne proposons pas une solution identique à tous. Notre modèle offre différentes possibilités : exercer comme agent indépendant ou négociateur salarié, être rattaché à une agence, travailler de manière autonome sur son secteur ou encore ouvrir sa propre agence.

Cette personnalisation se poursuit après l'intégration, grâce aux formations, aux outils, à l'animation du réseau et à l'accompagnement quotidien des équipes du siège.

→ **LA COOPTATION, VOTRE ÉQUIPE À CONSTRUIRE**

Faire grandir votre équipe commence par une conversation que vous avez peut-être déjà eue avec un confrère, sans savoir qu'elle pouvait aller plus loin.

Ces échanges prennent des formes très variées. Un professionnel du secteur qui s'interroge sur son organisation actuelle. Une personne venue d'un autre métier, attirée par l'immobilier, qui cherche par où commencer. Pour un agent expérimenté, transmettre ce que l'on a mis des années à comprendre est souvent une satisfaction en soi.

J'accompagne les agents AXO qui souhaitent avancer dans cette direction, à leur rythme et selon leurs envies. Constituer une équipe, accueillir une reconversion, devenir référent sur son secteur : chacun de ces chemins se construit progressivement.

→ **UNE CROISSANCE MAÎTRISÉE ET HUMAINE**

AXO poursuit son développement national tout en préservant ce qui fait sa singularité : un réseau à taille humaine, la proximité avec le siège, la réactivité des services et la coopération entre les agents.

Notre objectif n'est pas de recruter en masse, mais d'intégrer les bonnes personnes, au bon endroit, avec des conditions adaptées à leurs ambitions.

Car une intégration réussie ne se mesure pas uniquement le jour de l'arrivée. Elle se mesure dans la durée, lorsque l'agent trouve sa place, développe son activité et sait qu'il peut compter sur un réseau présent à ses côtés.

C'est ainsi que nous concevons le recrutement chez AXO : une rencontre, un projet partagé et l'envie d'avancer ensemble.

POUR CONCLURE

- L'outil d'IA que vous utilisez vous fait gagner du temps. Le contrat qui l'encadre protège vos clients, et vous avec.
- Le conseil technique vous distingue. C'est là que la confiance se joue.
- Les parcours se recomposent, et chacun avance à son rythme.
- Ces sujets sont entrés dans le métier pour y rester. Autant les prendre maintenant.
- Si vous ne faites qu'une chose cette semaine : vérifiez dans quelles conditions vous déposez les documents de vos clients dans vos outils d'IA.

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 Gde de Gaulle 92931
La défense RCP Serenis assurance N°VD 7.000.001/14553

Inscrivez-vous à la newsletter