

→ le webcast  
de l'immo.



avec Francis  
Lelong

# → le webcast de l'immo.



**animé par Julien Cordier**  
Responsable partenariats

Saison 1

Épisode 3

**Stratégie d'apporteurs d'affaires**  
Comment transformer vos clients  
grâce à l'IA.

# SOMMAIRE



- 01** La recommandation se construit dès le départ (pas après la vente)
- 02** Créer l'effet "Waouh" : livrer plus que ce qui est attendu
- 03** L'argent n'est plus tabou : c'est à l'agent d'être proactif
- 04** Le bon modèle de rémunération : laisser le choix (fixe vs %)
- 05** IA + CRM : scorer les clients "affiliables" et structurer un plan

**leboncoin immo**

- 06** Automatiser sans risque : l'apporteur reste hors transaction
- 07** Outils + mindset : créativité, qualité, et lien "phygital"
- 08** Le cas d'usage "WAOUH" : IA vocale en voiture → CRM + reporting client
- 09** Le cercle de l'immo : rejoignez la communauté
- 10** Le mot de la fin

**01**

# La recommandation se construit dès le départ (pas après la vente).



En une phrase : On ne “déclenche” pas une reco à la fin : on la prépare dès le début en créant une expérience mémorable.

- Immobilier = cycles longs → le client ne pense pas spontanément à l'agent au quotidien.
- Il faut d'abord un niveau de satisfaction élevé, puis un lien qui dure dans le temps.
- Sans cela, c'est logique que 64% des clients ne pensent jamais à recommander.

## 02

## Créer l'effet “Waouh” : livrer plus que ce qui est attendu.



La recommandation naît quand l'expérience dépasse l'attendu (pas quand elle se contente d'être “correcte”).

- Référence Zappos : l'idée de dépasser l'attendu, faire preuve d'originalité pour rendre l'expérience unique.
- La reco est difficile si la transaction s'est mal passée : priorité = qualité + confiance.
- Pensez à des petites attentions (champagne à la signature, invitation dans un café avant le rdv notaire...)

## 03

# L'argent n'est plus tabou : c'est à vous d'être proactif.

“Les gens sont prêts... à condition que ce soit clair et simple. “

La majorité accepte une rémunération, mais attend que l'agent pose le cadre (transparence + simplicité).

- 74% des utilisateurs sont à l'aise avec l'idée d'être rémunérés.
- Les jeunes générations parlent plus facilement d'argent (investissement, réseaux, etc.).
- Le point clé : c'est à l'agent d'introduire le sujet proprement et sans malaise.
- Concrètement, peut-être créer une landing page détaillée de votre offre “apporteur d'affaire” sur laquelle votre client peut renseigner un lead.



## 04

# Le bon modèle de rémunération : laisser le choix (fixe vs %).

leboncoin immo

« Ne choisis pas à la place de tes apporteurs : propose 2 options. »

Le meilleur système est flexible : certains préfèrent 500€ fixe, d'autres un pourcentage (ou des paliers).

- 500€ : facile à comprendre, rassurant, concret.
- % : plus “motivant” sur grosses transactions, mais peut gêner avec proches.
- Solution recommandée : proposer fixe + % (ou paliers selon prix du bien).

# 04

## Le bon modèle de rémunération : laisser le choix (fixe vs %).

Sceller une relation avec votre Apporteur d'affaires par contrat écrit :

- Identification des parties
- Définition précise de la mission d'apport
- Modalités de rémunération (conditions de versement, délais)
- Durée du contrat et conditions de résiliation
- Respect de la réglementation (Hoguet, non-immixtion dans la transaction..)

Avant le Prompt : Personnalisez votre “chatGPT” en lui parlant de vous, en ajoutant les liens de vos réseaux dans l’option “personnalisation” afin qu’il comprenne votre façon de vous exprimer ainsi que le contexte de votre demande.

# 05

## CRM : scorer les clients “affiliables” et structurer un plan.

« L'IA sert à organiser la relation, pas juste à “poser des questions”. »

On peut enrichir sa base client et identifier qui a le profil “apporteur” grâce à la data + des outils simples.

- En plus du CRM, téléchargez “whatsapp business” pour créer des listes de diffusion et utilisez un ranking de vos clients à fort potentiel de collaboration
- Airtable aide à construire le plan de fidélisation/parrainage et à le dérouler ensuite grâce à l'IA et aux automatisations directement intégrés dans Airtable

# 06

## Automatiser sans risque : l'apporteur reste hors transaction.

« Un apporteur n'est pas un partenaire commercial. Il ne doit pas interférer dans la négociation. »

- 70% des apporteurs veulent être recontactés uniquement quand la transaction est bouclée.
- On peut automatiser : suivi léger pendant le process + paiement rapide après signature.
  - Demandez simplement à Omni, l'IA de Airtable, de créer une base de suivi des partenaires, et le tour est joué
- Conseil : faire simple, cadré, contrôlé (paiement dans la semaine si possible).



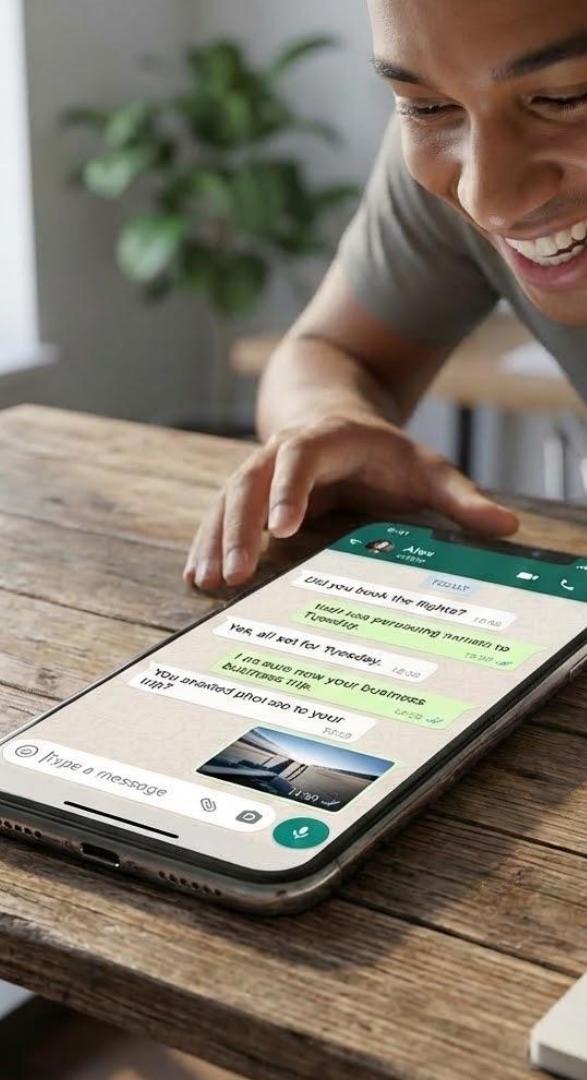
07

leboncoin immo

## Pensez à une approche créative.

« Les outils ne suffisent pas : il faut des idées... et de la qualité. »

- Il faut créer des occasions de contact (pas le message “bonne année” automatisé) :
  - Utilisez Plus de ChatGPT pour trouver très vite les bonnes informations à partager à votre réseau
  - Année +3 : parlez du changement de prix dans le quartier, des investissements possible à bas prix.
  - Mois +6 : partagez l’info de votre programme par Whatsapp
- Tendance forte : les gens veulent aussi se retrouver physiquement :
  - “Club propriétaire” : bilan de l’évolution des prix de leur quartier autour d’un verre et d’experts (courtiers, assurances...)



# 08

## L'effet “WAOUH” : votre IA vocale en voiture.

leboncoin immo

« Après une visite, dictez. L'IA remplit le CRM et génère le reporting client en quelques minutes. »

- Cas d'usage inspiré (visiteurs médicaux) : dialogue vocal avec chat GPT à la suite d'une visite en détaillants tout ce qu'il s'est dit et passé.
- Ensuite : demandez un e-mails récap vendeur/acheteur + une note à ajouter au CRM et reporting régulier sans y passer des heures.

09



**Rejoignez plusieurs milliers de membres à travers la France.**

Avec le Cercle de l'Immo, vous pourrez partager votre expertise terrain tout en bénéficiant d'informations exclusives et d'analyses issues de nos études de marché dédiées à l'immobilier.

**Rejoignez-nous pour plus de conseils**



C'est un plaisir de vous partager ce Guide récapitulatif.

Nous espérons avoir répondu à vos attentes au sujet des apporteurs d'affaires.

Pour celles et ceux qui souhaitent en savoir plus sur l'univers de Francis Lelong et Alegria group, cliquez [ICI](#)

A bientôt !

# MERCI.



avec Francis  
Lelong

→ **le webcast**  
de l'immo.



animé par **Julien Cordier**

Responsable partenariats

Saison 1 Épisode 3

**Stratégie d'apporteurs d'affaires**  
Comment transformer vos clients  
grâce à l'IA.