



Etude de cas pour les métiers de l'immobilier

DIGISTEM accompagne les équipes de syndic, gestion locative et transaction pour structurer les données, automatiser les relances, produire plus rapidement les documents et piloter l'activité avec des indicateurs simples.

Exemples de domaines couverts

Syndic

Gestion locative

Transactions

Reporting

Notre démarche

Audit

Analyse

Formation

Évaluation

Accompagnement

Ce que la formation rend concret

Optimiser

Emails, relances, comptes rendus, doubles saisies et reporting manuel.

Fiabiliser

Demandes classées, historiques constitués et statuts suivis sans oubli.

Piloter

Tableaux de bord lisibles pour décider plus vite et suivre les priorités.

Progression pédagogique

Les participants découvrent d'abord l'**IA** pour assister la rédaction, puis **Excel** pour structurer les données, **Power Automate** pour supprimer les tâches répétitives et enfin **Power BI** pour exploiter les données et faciliter le pilotage.

La **mise en application des apprentissages sur des cas concrets** permet une mise en application immédiate des acquis.

Une **évaluation des compétences** acquises au cours de cette formation offre aux participants une **valorisation de leur profil**.



Exemple 1

Les emails entrants deviennent des demandes qualifiées

Chaque jour, l'agence reçoit des dizaines de messages : interventions, copropriétaires, fournisseurs, acquéreurs, dossiers locataires...

Situation

- tri manuel chronophage
- priorités difficiles à comparer
- risque d'oubli dans le suivi
- réponses répétitives à rédiger

Bénéfices

- temps de lecture réduit
- meilleure répartition des dossiers
- historique constitué automatiquement
- validation humaine conservée

Automatisation proposée

Power Automate

Détecte chaque nouvel email et extrait son contenu.

IA

Identifie le sujet, résume la demande, estime l'urgence et propose une réponse.

Excel

Enregistre date, expéditeur, catégorie, collaborateur et statut.

Gestionnaire

Valide, modifie ou affecte la proposition avant envoi ou traitement.

Objectif : passer du flux d'emails subi à une file de demandes claire, priorisée et traçable



Exemple 2

Les demandes techniques des locataires sont suivies, sans relance oubliée

Fuite, chauffage, volet, électricité : les signalements arrivent par téléphone, email ou formulaire et doivent être transmis rapidement.

Situation

- informations dispersées
- urgence parfois mal évaluée
- prestataires à relancer
- visibilité limitée pour le propriétaire

Bénéfices

- moins d'oublis
- qualité de service renforcée
- suivi en temps réel
- délais objectifs

Automatisation proposée

Formulaire

Le locataire décrit le problème avec les informations utiles.

IA + Excel

La demande est reformulée, catégorisée et ajoutée au tableau de suivi.

Power Automate

Informe le propriétaire, transmet au prestataire et relance sous 72 h.

Power BI

Affiche volumes, délais moyens, attentes et prestataires sollicités.

Objectif : rendre chaque intervention visible de la déclaration à la clôture



Exemple 3

Les comptes rendus de visite sont produits en quelques minutes

Après chaque visite, le négociateur doit produire un compte rendu vendeur, une synthèse CRM et des emails de relance.

Situation

- rédaction répétitive
- formats hétérogènes
- CRM incomplet
- actions commerciales retardées

Bénéfices

- documents homogènes
- temps de rédaction réduit
- meilleur suivi commercial
- relances mieux préparées

Automatisation proposée

Formulaire simple

Bien, visiteurs, points positifs, objections et décision sont saisis.

IA

Génère le compte rendu, l'email vendeur, la synthèse CRM et les relances.

Dossier du bien

Les documents sont enregistrés automatiquement au bon endroit.

Commercial

Relit, ajuste le ton et déclenche les prochaines actions.

Objectif : standardiser le suivi en conservant la nuance commerciale du négociateur



Exemple 4

Le pilotage de l'agence s'appuie sur des indicateurs lisibles

Demandes, délais, transformation, encaissements, interventions et relances sont souvent dispersés dans plusieurs fichiers.

Situation

- données éparpillées
- reporting long à produire
- priorités difficiles à objectiver
- activité par service peu visible

Bénéfices

- vision globale de l'activité
- aide à la décision
- reporting en quelques secondes
- points de tension repérés plus tôt

Automatisation proposée

Excel centralise

Emails, formulaires, logiciels métier et tableaux de suivi alimentent une base commune.

Power BI calcule

Demandes par service, délais, dossiers ouverts, impayés, ventes et interventions.

IA commente

Produit une synthèse automatique des tendances et alertes de la semaine.

Responsable

Arbitre avec une vue consolidée sur l'activité et les priorités.

Exemple de synthèse : demandes techniques +18 %, délais moyens sous 48 h, relances loyers -12 %, trois copropriétés concentrent les sollicitations.



Une progression concrète pour rendre les équipes autonomes

La formation part des situations réelles de l'agence : emails, interventions, visites, documents, relances, tableaux de suivi et reporting.

IA pour rédiger et synthétiser

Prompts métier, réponses types, comptes rendus, reformulation de demandes, contrôle de documents et synthèse d'échanges.

Power Automate pour automatiser

Déclencheurs, formulaires, emails, enregistrements automatiques, affectations, notifications et relances.

Excel pour structurer

Catégories, statuts, historiques, listes de suivi, tableaux propres et données prêtes à être exploitées.

Power BI pour piloter

Indicateurs, tableaux de bord, suivi des délais, volumes, impayés, ventes, interventions et activité par collaborateur.

Livrables utiles à l'issue de la formation

Modèles directement réutilisables

- prompts adaptés aux situations immobilières
- modèles de mails, courriers, annonces et comptes rendus
- tableaux de suivi des demandes, relances et interventions
- premiers flux automatisés et indicateurs de pilotage simples

Prochaine étape : planifier un audit sur site pour identifier les gains rapides, prioriser les cas d'usage et construire une formation adaptée à vos équipes.