

YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
France  
TVA: FR33953948932

# Cahier des charges — logiciel d'agence immobilière

La trame de choix d'un logiciel d'agence immobilière, avec les exigences à hiérarchiser et ce que la plupart des éditeurs omettent.

Un cahier des charges n'est pas un portrait de votre entreprise : c'est un document sur lequel plusieurs prestataires doivent pouvoir remettre une offre comparable, et sur lequel vous pourrez refuser une livraison qui ne convient pas.

Cette trame est celle du **logiciel d'agence immobilière**. Elle reprend les questions communes à tout projet de gestion, et détaille le périmètre fonctionnel propre à votre métier — chaque point est à hiérarchiser plutôt qu'à cocher.

Remplissez ce que vous savez. Une case vide est une information : elle dit que le sujet reste à instruire.

## 1. Votre entreprise

Ce que tout prestataire doit savoir avant de chiffrer quoi que ce soit. Cinq minutes.

Raison sociale \*

Activité, en une phrase

Ce que vous vendez et à qui. Évitez le code NAF : il ne dit rien de votre métier réel.

Effectif total

Combien de personnes utiliseront le logiciel ?

Distinguez qui saisit tous les jours de qui consulte de temps en temps : les deux ne se facturent pas pareil.

Combien de sites, d'établissements ou de sociétés ?

Plusieurs sociétés dans le même outil change l'architecture et la comptabilité.

Faut-il plusieurs langues ou plusieurs devises ?

## 2. Votre organisation aujourd'hui

Un ERP remplace un existant, il ne s'installe pas sur une page blanche. Ce qui marche aujourd'hui doit continuer à marcher.

Quels logiciels utilisez-vous aujourd'hui, et pour quoi ? \*

Citez aussi les tableurs et les cahiers : c'est souvent là que se trouve la vraie logique métier.

Qu'est-ce qui marche bien et que vous ne voulez surtout pas perdre ?

Question rarement posée, et pourtant c'est elle qui fait rejeter un projet par les équipes.

Qu'est-ce qui vous coûte le plus de temps aujourd'hui ? \*



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
France  
TVA: FR33953948932

Où ressaisissez-vous la même information deux fois ?

Avez-vous une informatique interne ?

Si oui, précisez ce qu'elle prendra en charge dans le projet.

☐ Oui ☐ Non

3. Volumétrie

Les chiffres qui décident de l'architecture et du prix. Un ordre de grandeur suffit ; « je ne sais pas » est une réponse acceptable.

Nombre de références au catalogue

Nombre de clients actifs

Nombre de commandes par mois

Nombre moyen de lignes par commande

Nombre de factures par mois

Y a-t-il des pointes d'activité ?

Saison, fin de mois, opérations commerciales. C'est la pointe qui dimensionne, pas la moyenne.

Combien d'années d'historique faut-il conserver et consulter ?

4. Portefeuille de biens

Descriptif complet, photos, diagnostics, prix et historique de commercialisation.

Descriptif complet

Surfaces, pièces, charges, taxe foncière, chauffage.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Diagnostics

DPE et diagnostics avec leur validité surveillée.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Historique

Visites, offres, baisses de prix, avec leurs dates.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Diffusion

Photos et texte prêts pour les portails.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

5. Mandats et registre



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
France  
TVA: FR33953948932

Mandats simples et exclusifs, numérotation continue, échéances et registre conforme.

Numérotation continue

Sans trou, comme le registre l'exige.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Types et durées

Simple, exclusif, semi-exclusif, avec leurs règles.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Échéances

Signalées avant le terme, pas après.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Honoraires

Barème, part vendeur et acquéreur, montant prévu.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

6. Acquéreurs et rapprochement

Critères de recherche, rapprochement automatique à l'entrée d'un bien, alertes acquéreurs.

Critères précis

Secteur, budget, surface, pièces, extérieur.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Rapprochement immédiat

À l'entrée du bien, pas à la revue hebdomadaire.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Historique

Ce qui a déjà été proposé, et pourquoi ça n'a pas suivi.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Financement

Capacité et accord de principe notés dès le départ.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

7. Visites et transaction

Planning des visites, comptes rendus, offres, compromis et conditions suspensives.

Planning des visites

Par négociateur, avec les clés et les codes.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Comptes rendus

Ce qui a plu, ce qui a bloqué, transmis au vendeur.

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
France  
TVA: FR33953948932

Offres et compromis

Montant, conditions, délais, signataires.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Échéancier

Conditions suspensives surveillées jusqu'à l'acte.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

8. Vos particularités

Ce qui suit décide du budget et du risque. Prenez-y le temps que vous n'avez pas pris ailleurs.

Qu'y a-t-il dans votre organisation qu'un logiciel standard ne saurait pas faire ? \*

La question la plus importante du document.

À quel profil d'établissement correspondez-vous ?

Agence de transaction · Gestion locative · Réseau de mandataires

9. Reprise de vos données

Le poste le plus systématiquement sous-estimé. Reprendre dix ans d'historique coûte souvent plus cher que le logiciel.

Que faut-il reprendre de l'existant ?

Clients, fournisseurs, catalogue, stocks, soldes ouverts, historique. Tout n'a pas la même valeur.

L'historique détaillé doit-il être repris, ou consultable dans l'ancien outil ?

Garder l'ancien outil en lecture coûte souvent bien moins cher qu'une reprise complète.

☐ Repris intégralement    ☐ Repris sur les dernières années    ☐ Consultable dans l'ancien outil    ☐ À décider

Sous quelle forme pouvez-vous extraire vos données actuelles ?

Export CSV, accès à la base, API, rien du tout. « Rien du tout » change beaucoup de choses.

Vos données actuelles sont-elles propres ?

Doublons, fiches mortes, champs détournés de leur usage. Personne ne reprend une base sale sans le payer.

10. Interfaces avec vos autres outils

Chaque interface est un petit projet. Les lister maintenant évite de les découvrir à la mise en service.

Avec quels outils le logiciel devra-t-il échanger ?

Banque, comptable, transporteurs, marketplaces, caisse, EDI, site web, machines.



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
France  
TVA: FR33953948932

Pour chacune : dans quel sens, à quelle fréquence, et qui fait foi en cas d'écart ?

« Qui fait foi » est la question qui évite les mois de disputes.

Facture électronique : où en êtes-vous ?

Plateforme agréée déjà choisie, formats attendus par vos clients, échéance qui vous concerne.

## 11. Hébergement et contraintes techniques

Où vivront vos données, et ce qui se passe le jour où le serveur tombe.

Hébergement souhaité

☐ Chez le prestataire ☐ Chez un hébergeur de notre choix ☐ Sur nos propres serveurs ☐ Sans préférence

Les données doivent-elles rester en France ou dans l'Union européenne ?

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Quelle fréquence de sauvegarde, et combien de temps conservées ?

Combien de temps pouvez-vous rester sans le logiciel avant que ce soit grave ?

C'est cette réponse, et elle seule, qui justifie le prix d'une haute disponibilité.

☐ Quelques minutes ☐ Quelques heures ☐ Une journée ☐ Plusieurs jours

Plages horaires pendant lesquelles le logiciel doit être disponible

## 12. Données personnelles et conformité

Vous restez responsable de traitement, quel que soit le prestataire. Ces points s'écrivent avant de signer, pas après un contrôle.

Quelles données personnelles seront traitées ?

Salariés, clients, prospects, patients. Les données de santé et les données bancaires ont un régime propre.

Un contrat de sous-traitance au sens du RGPD est-il exigé ?

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Durées de conservation et purge automatique

☐ Indispensable ☐ Souhaitable ☐ Accessoire ☐ Hors périmètre

Avez-vous des obligations sectorielles particulières ?

Caisse certifiée, HACCP, hébergement de données de santé, archivage légal, accessibilité.

## 13. Propriété et réversibilité

La section que la plupart des trames oublie, et celle qui vous protège dans dix ans. Posez ces questions à tous vos candidats.



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
France  
TVA: FR33953948932

**Vos données doivent vous rester acquises et exportables à tout moment**

Dans des formats ouverts et documentés, sans frais et sans délai.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

**Une procédure de sortie doit être écrite au contrat**

Qui fait quoi, dans quel délai, à quel prix, le jour où vous changez de prestataire.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

**À qui appartiennent les développements spécifiques que vous financez ?**

Question à poser explicitement : la réponse par défaut de beaucoup d'éditeurs est « à nous ».

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

**Le code doit être auditable, ou déposé en séquestre**

Une solution libre répond à cette exigence par construction ; une solution propriétaire demande un dépôt chez un tiers.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

**Plusieurs prestataires doivent pouvoir reprendre la maintenance**

Autrement dit : refuser d'être captif d'un seul intervenant.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

14. Ce que vous attendez du prestataire

*Un logiciel ne se déploie pas tout seul. Ce que vous n'exigez pas ici, vous le paierez en supplément.*

**Formation des équipes, avec supports remis**

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

**Comment prononcerez-vous la recette ?\***

Quels scénarios devront fonctionner pour que vous acceptiez la livraison ? Sans critères écrits, vous ne pouvez rien refuser.

**Période de garantie après mise en service**

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

**Délais de prise en charge et de rétablissement, écrits et chiffrés**

« Nous sommes réactifs » n'est pas un engagement.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

**Qui prend en charge les montées de version, et à quel prix ?**

Sur dix ans, c'est un poste majeur. Faites-le chiffrer maintenant.

**Références comparables à contacter**

Même taille, même métier, mises en service depuis plus de deux ans.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

15. Budget et coût total

*Demandez toujours le coût sur cinq ans, pas le prix d'entrée. C'est le récurrent qui surprend, jamais l'investissement initial.*



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
France  
TVA: FR33953948932

**Enveloppe envisagée pour la mise en place**  
L'annoncer fait gagner du temps à tout le monde, et écarte d'emblée les offres hors sujet.

**Budget annuel acceptable pour l'exploitation**  
Abonnements, hébergement, maintenance, assistance.

**Chaque offre devra détailler séparément licences, intégration, reprise de données, développements, formation, hébergement et maintenance**  
Un prix global empêche toute comparaison. Exigez la ventilation.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

**Chaque offre devra présenter le coût total sur cinq ans**  
☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

**Comment le prix évolue-t-il si vous doublez le nombre d'utilisateurs ou de transactions ?**

16. Comment vous déciderez

Écrire ses critères avant de recevoir les offres évite de les réécrire après, en fonction de celle qu'on préfère.

**Vos critères de choix, par ordre d'importance\***  
Couverture fonctionnelle, prix, proximité, références, pérennité, indépendance. Donnez-leur un poids en pourcentage.

**Quels scénarios exigerez-vous de voir en démonstration ?**  
Imposez vos cas, avec vos données. Une démonstration préparée par le vendeur ne vous apprend rien.

**Qui décide, et qui doit être consulté ?**

**À quelle date le logiciel doit-il être en service, et pourquoi cette date ?**  
Une date sans raison se négocie ; une date liée à un exercice ou à un bail, non.

17. Hors périmètre

La section la plus courte et la plus utile. Ce que vous écrivez ici ne vous sera pas facturé par surprise.

**Qu'est-ce qui ne fait explicitement pas partie du projet ?**  
Domaines, sites, filiales, sujets remis à plus tard.



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
France  
TVA: FR33953948932

Qu'envisagez-vous pour une deuxième étape ?

Le dire permet de ne pas s'enfermer dans une architecture qui l'interdirait.

.....

.....

.....

Ce document est le vôtre. Transmettez-le tel quel à tous les prestataires que vous consultez : c'est la seule façon d'obtenir des offres réellement comparables.

Les questions marquées d'une étoile sont celles sans lesquelles aucun prestataire ne pourra chiffrer sérieusement.