

Comment coopter un conseiller — eXp France

Mémo Team Foundation · mardi 6 octobre 2026 · complément du point n°9 de l'ordre du jour

Source unique : **Agent Center eXp France** — docs.superhuman.com > eXp France Agent Center > Développement - Cooptation

1. Le processus, étape par étape

① Le modèle — le prospect doit l'avoir vu et compris

- Faire visionner le **e-webinaire eXp France présenté par Samuel Caux** (disponible 7 j/7 et 24 h/24) : c'est le socle de toute cooptation.
- Envoyer « **Nos fondamentaux** » — canva.link/8px1mnonuwl8yb · faire parcourir **expfrance.fr** (menu « Join eXp » en haut à droite → choisir le pays).
- Prospect qui **a déjà son agence ou sa team** : lui présenter les **modèles de teams eXp** (page « Teams eXp France ») — Samuel et Béatrice sont à votre disposition.

② Le closing — ne pas rester seul face aux objections

- Atelier eXpairs « Sponsoring & Objections »** : session interactive chaque **1er mercredi du mois** — meet.google.com/iud-ozgq-hch (aussi dans le Calendrier Google France Opérations). On y travaille le discours et les objections courantes.
- Visio de closing avec Samuel ou Béatrice** : à réserver **systématiquement aux prospects avec carte T ou à fort potentiel**, et à ceux pour qui ce dernier rendez-vous change la donne — calendly.com/beatrice-dornier-exp/20min · calendly.com/samuel-caux/presentation-exp-france/
- Prospect encore en réflexion : il peut consulter le contrat, c'est possible — mais **ne pas envoyer le contrat à tort et à travers**.

③ La candidature — un seul canal

- Uniquement** le formulaire join.expglobal.partners (site eXp France, onglet « Rejoindre eXp » → « Postulez en tant que conseiller »).
- Ne déposent leur candidature **que les candidats fin prêts à nous rejoindre**.

④ Le staff et le comité

- Appel du **service intégration** pour faire connaissance : numéros en **04 ou 06** — prévenez votre prospect, beaucoup ne décrochent pas en croyant à une publicité ; **un message est toujours laissé**.
- La candidature passe ensuite en **comité**, qui valide ou non.
- Utile : prévenez **integration@expfrance.fr** avec du contexte avant l'appel (années d'expérience, réseau d'origine, roadshow où vous l'avez rencontré) — l'appel découverte est plus personnalisé.
- La signature n'est possible qu'**après l'envoi de la lettre de démission** à son agence immobilière précédente.

⑤ Après la signature et la première cotisation

- Vous, sponsor** : mail automatique « **Your Rev Share is Growing** » — votre filleul apparaît dans **MyXp 3.0**.
- Lui** : mail « eXp Realty — Activez votre Passeport » + **guide d'intégration** (canva.link/e71h9hkelmam0vc).
- Rendez-vous d'intégration : mardis et jeudis à 14 h** — **votre objectif PRINCIPAL est qu'il y assiste**, préavis ou non avec son ancienne société.
- Les **cotisations mensuelles courent dès la signature** du contrat et **ne peuvent pas être suspendues** — à dire clairement.
- Pour la **méta-intégration**, le dossier administratif doit être complet (**RSAC & RCP**) ; en attendant, les mini-méta sont accessibles.
- Bon à savoir : signature et paiement **après le 15 du mois** → la cotisation prélevée correspond au **mois suivant**. Et communiquez votre **adresse postale** au prospect : il doit la reporter sur son contrat d'agent commercial.

2. Les règles de la cooptation

Interdit

- Spam, démarchage massif ou insistant
- Annonces d'emploi** — eXp n'est pas un employeur
- Publicités payantes** pour séduire des conseillers : Facebook/Instagram, Google Search, offres d'emploi déguisées

Autorisé

- Contacter des prospects **individuellement** sur les réseaux
- Inviter aux **roadshows** et webinaires
- Partager son parcours **organiquement**
- Utiliser le langage et le branding validés par eXp

- Liberté de choix du sponsor** : pas de « paternité » chez eXp — le sponsor est celui qui a **le plus influencé** l'intégration. Démontrez votre valeur, ne vous contentez pas d'arriver le premier.
- Textes de référence : **Agent Attraction Policy** — exprealty.com/policies (page 46 et suivantes) · **Employment Ad Guidelines** — exprealty.com/policies (page 37).

3. Le vocabulaire — la règle qui protège

À bannir : « je recrute », « recrutement », « offre d'emploi », « offre de poste », « embauche », « mon employé ».

À utiliser : « **cooptation** », « je coopte », « développement d'équipe », « rejoignez le réseau », « rejoignez mon équipe », « devenez conseiller indépendant », « opportunité d'affaires / de partenariat ».

Pourquoi : en tant qu'agent commercial, vous **n'êtes pas titulaire de la carte T** et vous ne signez aucun contrat — seul le président du réseau a le pouvoir légal. Utiliser le vocabulaire d'un employeur vous expose, vous et le réseau, à de **lourdes sanctions pénales et financières** (pratique commerciale trompeuse, exercice illégal). Nous sommes des indépendants qui **parraînons, sponsorisons, cooptons** d'autres indépendants.

4. Votre rôle de sponsor — et le cas particulier de la carte T

- Aucune responsabilité officielle, mais votre implication fait la différence : soutien, disponibilité, relation de confiance.
- Favorisez la duplication** : en accompagnant vos filleuls, vous les aidez à devenir sponsors à leur tour.
- Prospect **déjà titulaire d'une carte T** : parcours distinct — **contrat de partenariat / dual license**, à lire impérativement avant toute promesse.
- Contact dédié : **Béatrice Dornier** — exptoolkit.com/directrice-des-operations-bd

Où tout retrouver — docs.superhuman.com/@agent-center/exp-france-agent-center > onglet Développement - Cooptation : « Business Model & Brochure eXp France », « Processus Cooptation (Sponsoring) », « Teams eXp France », « Prospect avec une carte T ».
Une question : **integration@expfrance.fr**

Mémo établi le 6 octobre 2026 pour la réunion hebdo Team Foundation (point n°9 de l'ODJ du 06/10). Contenu repris intégralement de l'Agent Center eXp France — aucune règle ajoutée ni interprétée. Document préparé par Sacha, l'assistant IA de Didier.