Team Foundation — Ordre du jour

Réunion hebdo · powered by eXp · animée par Didier Moranval-Vincent — mardi, 8h30

Mardi 6 octobre 2026 · 8h30 – 9h15 · Toute l'équipe · ⏱ 45 min
Visio du jour : **meet.google.com/xgm-nihx-pjc** · +33 1 87 40 18 39 — code **592 778 442#**

1 Tour de table — mandats, blocages & le profil The Hub de chacun · 4 min

- Mandats signés, mandats en cours, blocages — 30 secondes par membre.
- Action depuis le 23/09 : **chacun a-t-il publié son profil sur The Hub** (**hub.exprealty.com** — photo, spécialités, langues, secteur) ? C'est la fiche que consulte un agent étranger qui cherche un partenaire en France.

2 Heures de formation loi ALUR — le compteur de chacun, toujours à solder · 8 min

- **Ce qui est exigé** : **14 h/an ou 42 h sur 3 ans** (loi Hoguet art. 3-1, décret 2016-173) sur la durée de validité de la carte ; attestations antérieures au **20/11/2023** périmées.
- **Le socle incontournable** : **2 h déontologie** + **2 h non-discrimination** + **1 h 30 LCB-FT / Tracfin** — gratuits sur l'**Académie Modelo** ; une formation externe ne les remplace jamais.
- **Où on en est** : date limite eXp **15/09 dépassée** ; carte T à échéance **octobre 2026** ; la Meta du **23-27/11** arrive trop tard. Didier : **42 h à justifier** + dossier **85 h** IA en validation.
- **Ce qui est attendu cette semaine** : relever son compteur sur l'Académie Modelo, télécharger ses attestations, les envoyer en **UN SEUL mail à juridique@expfrance.fr**, puis **remonter à Didier** (heures justifiées / reste dû).

Sans les heures justifiées, l'habilitation n'est pas reconduite par la CCI et les accès à la Suite Modelo sont coupés — plus d'entremise possible. Deuxième semaine sans réponse : tour de table nominatif.

3 eXp Consent — après la formation du 30/09, le suivi · 4 min

- **Qui a activé son compte ?** Le lien d'activation ne valait que 24 h — si le mail est passé, on le redemande (vérifier les indésirables) et on active en séance.
- Mettre son **lien personnel en signature mail**, tester **« Puis-je l'appeler ? »** sur un numéro connu puis inconnu, l'utiliser dans un échange existant / en face à face.
- Bascule définitive du formulaire **Modelo** vers **expconsent.fr** : **fin octobre au plus tard**. Bugs → canal dédié (GenCenter).

Rappel : l'outil **ne rend pas légal un SMS de prospection à froid**, et un lien partagé depuis un fichier acheté ne vaut rien. Support de la formation : **foundation.immo/formation-exp-consent-2026-09-30.pdf**

4 Réunion d'équipe eXp France du lundi 5/10 — ce qui tombe pour nous · 5 min

- Reprendre le **sujet fort du récap'** (mail noreply@exprealty.net du mardi matin) : c'est le point d'actualité nationale à relayer à la team.
- **Agenda connu** : **eXpcon Salt Lake City 7-9/10** · **Wave Festival IA, Turin 7-9/10** · **méta-intégration 12-16/10** · **Roadshow Toulouse 15/10** · permanences **Canva avec Alice chaque jeudi 10h-11h** · **convention eXp France 17-19 mars 2027** (lieu révélé le 14/12).
- **Palmarès** : Didier au **top compromis juillet-août** ; eXp France au-delà des **900 conseillers actifs** (+26 % en un an) — le post LinkedIn est à liker et repartager.

5 « Traitement en direct » : l'acquéreur qui évince l'agence peut désormais être condamné · 6 min

- **Le principe** : l'acquéreur est **tiers au mandat** — il ne doit pas la commission, et traiter en direct n'est **pas une faute en soi**, même pour payer moins cher (Civ. 1re, 6 déc. 2017, n° 16-15.249).
- **L'exception** : son **comportement fautif** engage sa responsabilité délictuelle (art. 1240 c. civ.) s'il nous prive de notre rémunération — **Ass. plén., 9 mai 2008**.
- **La nouveauté — Civ. 3e, 7 mai 2026, n° 24-10.637** : des acquéreurs avaient glissé dans leur **promesse de vente**, à l'insu de l'agence, une clause les engageant à prendre en charge « **la totalité des éventuelles poursuites des agences contactées** », clause disparue de l'acte authentique. La Cour y voit, avec l'ensemble de leur comportement, la volonté d'agir **en fraude des droits de l'agent** → **150 000 €**, pourvoi rejeté — la faute s'apprécie sur **l'ensemble du comportement**.
- **Ce qu'on en retient pour nos mandats** : c'est le **mandat signé** qui fonde notre commission — le **bon de visite est une preuve, pas un titre** ; mandat régularisé **avant** la première visite, bon de visite **signé et daté** à chaque visite, traces écrites des présentations et des échanges.

À lire avant la séance : la note de jurisprudence complète (4 pages, arrêts cités et reproduits) — **foundation.immo/note-jurisprudence-acquereur-en-direct-2026-10-06.pdf**

6 Les deux erreurs qui rendent un mandat nul · 3 min

- **Mandant = une société** : le mandat nomme la **société mandante** (dénomination sociale), jamais le gérant personne physique — vérifier **KBIS et statuts à jour** sur **pappers.fr**. Mandat mal rédigé = **mandat nul = pas de commission**.
- **Compromis et promesses** : la **clause de négociation** doit porter la dénomination **eXp Global France** (et/ou le nom commercial) — le seul nom du conseiller ne suffit pas. Exemple conforme dans le **GenCenter**.

Action en séance : chacun vérifie **ses mandats et compromis en cours** et remonte ce qui est à reprendre.

7 Mandat Multibien — Patricia & suite du dossier Dubaï · 3 min

- **Patricia** fait le point : état du dossier, pièces manquantes, calendrier, qui fait quoi.
- **Dubaï** : on entre, ou on demande d'abord les **conditions écrites** (qui porte le mandat, clé de répartition, cadre local et fiscalité française du conseiller) ? Contact : **steven.craggs@expuk.com**.
- Proposition **Samuel** (réseau solutions travaux, 50 € HT/mois) : la team a tranché **aucune souscription collective**.

8 Currencies Direct — transferts GBP → EUR : devient-on partenaire ? · 2 min

- Contact : **Virgilio De-Sa** (WhatsApp +33 7 49 92 88 48) — commission partenaire, **contrat à terme** (taux bloqué 12 mois), TRACFIN gratuit. Brochure FR : **foundation.immo/currencies-direct-brochure-2026-fr.pdf**
- À trancher : partenaire ou non, et **qui le porte** côté team (acheteurs britanniques à convertir).

9 Coopter un conseiller — le processus eXp France · 5 min

- **1. Le modèle** : faire visionner le **e-webinaire eXp France** (Samuel Caux) + envoyer **« Nos fondamentaux »** (canva.link/8px1mnonuwgl8yb) ; site **expfrance.fr**, menu « Join eXp ».
- **2. Le closing** : atelier **eXpairs « Sponsoring & Objections » chaque 1er mercredi du mois** (meet.google.com/iud-ozgq-hch) ; visio de closing avec **Samuel ou Béatrice** pour les **cartes T et profils à fort potentiel** (calendly.com/beatrice-dornier-exp/20min).
- **3. Candidature et staff** : **uniquement** via **join.expglobal.partners**, et **seulement pour un candidat prêt à signer** ; appel du service intégration (**04 ou 06**), passage en **comité**, contexte utile à **integration@expfrance.fr**. **Signature seulement après envoi de la lettre de démission** à l'agence précédente.
- **4. Après la signature** : mail « **Your Rev Share is Growing** » et filleul dans **MyXp 3.0** ; **RDV d'intégration mardis et jeudis 14h — l'objectif principal du sponsor est qu'il y soit** ; cotisations dues **dès la signature**, non suspendables ; dossier **RSAC + RCP** pour la méta-intégration.

Le vocabulaire qui protège — « je recrute », « offre d'emploi », « embauche » → « **cooptation** », « développement d'équipe », « rejoignez le réseau ». Nous ne signons **aucun** contrat : seul le président du réseau a ce pouvoir. Interdits : spam, annonces d'emploi, **publicités payantes**. Tout le détail (règles, cas de la carte T, liens) : **foundation.immo/memo-cooptation-2026-10-06.pdf**

10 Suivi des actions & points récurrents · 5 min

- **Sacha** : les **10 membres ont leur instance**, usage inégal — **règle des 20 minutes** : au-delà, on alerte Didier (message Telegram avec la demande et l'heure), on ne relance pas en boucle.
- **Cession PME** : 1 annonce par membre et par mois (charte) — **annonces d'octobre à préparer**. **WhatsApp Team Foundation** : réponse < 2 h ouvrés, pas de hors-sujet.
- **Salon RENT** (4-5/11, Paris Expo) : places gratuites chez SeLoger (Houria Chadli, +33 6 51 99 09 22) — **qui y va ?** La communauté eXp France est sur **The Hub**.

---

45 min annoncées (8h30 – 9h15) — somme des points : 45 min. Point n°9 « Coopter un conseiller » **ajouté le 06/10** (5 min, source Agent Center eXp France) : la place est prise sur ALUR 9→8, France 6→5, Traitement 7→6, Mandat nul 4→3, Suivi 6→5. Détail complet du processus : **foundation.immo/memo-cooptation-2026-10-06.pdf**. Document préparé par Sacha, l'assistant IA de Didier.