

# Team Foundation — Ordre du jour

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

Mardi 13 octobre 2026 · 8h30 - 9h15 · Toute l'équipe · 45 min

Visio du jour : [meet.google.com/xgm-nihx-pjc](https://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.exp Realty.com](https://hub.exp Realty.com) — photo, spécialités, langues, secteur) ? c'est la fiche que lit un agent étranger.

## 2 Heures de formation loi ALUR — le compteur de chacun, toujours à solder · 7 min

- Ce qui est exigé : 14 h/an ou 42 h sur 3 ans** (loi Hoguet art. 3-1, décret 2016-173) ; attestations antérieures au **20/11/2023** périmées. Socle incontournable : **2 h déontologie + 2 h non-discrimination + 1 h 30 LCB-FT**, gratuits sur l'**Académie Modelo** (non remplaçables par une formation externe).
- 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 juridique.
- 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.** Troisième semaine sans réponse : tour de table nominatif.

## 3 eXpcon 2026 — eXp branche les IA de ses conseillers. Notre team y est déjà. · 5 min

- L'annonce** (Salt Lake City, 8/10) — « **MCP First, AI of Choice** » : eXp ne construit pas de chatbot, il ouvre une **couche de connexion standard** entre l'IA que chaque conseiller utilise déjà (Claude, ChatGPT, Gemini) et ses données eXp.
- Le périmètre réel au lancement** : The Hub, My eXp, eXp University, Divisions + **Canva**, disponible mondialement. Les **CRM** et **Sisu** : « coming soon » et selon les pays ; le back-office **AGNT OS** (closing, paiement des agents) : **début 2027**.
- Ce que ça n'ouvre pas : nos dossiers métier** — mandats, actes, diagnostics, avis de valeur. C'est là que nous travaillons déjà, chiffres réels au 09/10 : **166 sessions**, près de **18 000 échanges**, **9 254 actions** exécutées dans nos outils (Maison Jeannequin — Françoise · ensemble immobilier Saint-Agnant — Laurent · murs de restaurant et ensemble commercial 25 M€ — Samuel).

**Le message à retenir** : quand eXp branchera ses 900 conseillers, nous n'aurons rien à apprendre — c'est déjà notre quotidien.

Mémo à lire avant la séance : [foundation.immo/memo-expcon-mcp-2026-10-13.pdf](https://foundation.immo/memo-expcon-mcp-2026-10-13.pdf)

## 4 Prémption : honoraires à la charge du VENDEUR dès qu'un risque existe · 4 min

- Le cas qui l'a déclenché** : un bien bloqué depuis plusieurs mois, aucun mandat signé.
- La règle** : dès qu'un **risque de prémption** est identifié (commune, communauté de communes, SAFER, bailleur social, DIA), les **honoraires sont mis à la charge du vendeur et inclus dans le prix**.
- Pourquoi** : si une institution préempte, elle paie le prix — mais **pas les honoraires**. Charge acquéreur = commission perdue.
- Action en séance** : chacun repasse ses mandats en cours (zone préemptable, bien rural, logement aidé) et remonte au point 11 ce qui est à reprendre.

## 5 eXp Consent — dernière ligne droite avant l'arrêt de Modelo · 4 min

- Ce qui change (annoncé en réunion d'équipe le 12/10)** : la possibilité de recueillir les consentements via **Modelo** (option payante) **disparaît fin de mois** — passage à **expcntent.fr** uniquement, pour uniformiser et économiser (≈ **100 000 €** côté eXp France).
- 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. Bugs → canal dédié (Gen Center).

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](https://foundation.immo/formation-exp-consent-2026-09-30.pdf)

## 6 Réunion d'équipe eXp France du lundi 12/10 — le récap' · 6 min

- Guide marketing de démarrage** — finalisé par le staff eXp, repéré avec Alice : **Canva, Google My Business, mini-site...** disponible dans le **Gen Center** (mail envoyé aux équipes). A ouvrir même quand on est expérimenté.
- Modelo** : bouton d'enregistrement automatique enfin disponible sur les mandats (eXp a redemandé à Célia qu'il soit activé **par défaut**) · **estimations sur biens commerciaux et terrains** désormais possibles · champs obligatoires des annonces en développement · refonte de la plateforme fin d'année / début T1.
- Portails de diffusion** : **Green Acres** dès **150 000 €** (placement prioritaire, traduction en 26 langues) · **Propostar** : diffusion dans **70 pays** via Modelo, réponse attendue · **Idealista** et portails des îles (La Réunion) en discussion · **Bon Coin / Se Loger** : options payantes à l'étude.
- A venir : Live Event à Londres** (465 £ / 555 £ dernière minute, lien tarif Henry Byrne à venir) · Roadshow **Toulouse 15/10** · Salon **RENT Paris 4-5/11** (places gratuites SeLoger — Houria Chadli **06 51 99 09 22**) · convention eXp France **17-19/03/2027** (lieu révélé le 14/12).
- Demain 13/10 : Samuel** invité d'**Emeline Chant** — on suit, on partage. Bug **mini-site en anglais** (nouveaux conseillers) : les concernés en **visio jeudi matin**, écran partagé (suivi Lucas). **Septembre : record historique** — + de **40 cooptations** chez eXp France.

**Notre lecture** : les deux annonces qui changent notre quotidien, c'est **XpConsent fin de mois** (point 5) et **l'enregistrement automatique Modelo** — le reste, c'est du confort. Récap' complet dans Notion ; le mail de récap' arrive **mardi matin** et peut ajouter des dates.

## 7 Attestation RNE — « agent commercial en immobilier » : à vérifier par chacun · 3 min

- L'immobilier est une **profession réglementée** : l'**activité principale** inscrite au **RNE** doit mentionner « **agent commercial en immobilier** », avec le bon code APE. Vérification et attestation à télécharger sur [data.inpi.fr](https://data.inpi.fr) (gratuit, 2 minutes).
- eXp a mis un **document complet dans l'Agent Center** (transmis aux prospects lors de la sélection) — à récupérer, il sert aussi en **cooptation**. **Cartes collaborateurs** : délai CCI de **1 semaine à 1 mois 1/2**, donc on anticipe.

**Une activité mal libellée au RNE, c'est une capacité d'exercice contestable et une carte pro fragilisée.** Action en séance : chacun fait sa vérification cette semaine et remonte à Didier ce qui est à régulariser.

## 8 Cooptation — les prospects en cours et le cadrage avant l'entretien Béatrice · 3 min

- Julien Muguet (Serres)** — ancien diagnosticien immobilier (6 ans), réseau local solide : **budget prévisionnel**, rupture conventionnelle, puis **RDV de 30 min avec Béatrice Dornier** en mentionnant Didier Moranval.
- Cadrage obligatoire avant l'entretien** : prévenir le prospect du style de Béatrice, envoyer le message de cadrage + la **vidéo YouTube de Samuel** (35 min).
- Un prospect met **1 à 18 mois** à se décider — on ne lâche pas au premier refus.

**Vocabulaire** : « je recrute », « offre d'emploi » → « cooptation », « développement d'équipe ». Les **sites de recrutement au nom d'eXp France créés par des conseillers sont interdits**. Détail : [foundation.immo/memo-cooptation-2026-10-06.pdf](https://foundation.immo/memo-cooptation-2026-10-06.pdf)

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

- Patricia** fait le point : mandat **multi-lot** (signature et avenant), dossier **Célia**, 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](mailto:steven.craggs@expuk.com).

## 10 Currencies Direct — transferts GBP → EUR : partenaire ou non ? · 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](https://foundation.immo/currencies-direct-brochure-2026-fr.pdf)
- À trancher : partenaire ou non, et **qui le porte** côté team (acheteurs britanniques à convertir).

## 11 Suivi des actions & points récurrents · 4 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.
- Actions du 06/10** : honoraires charge vendeur en cas de prémption (vu au point 4) · **contacter le staff via The Hub**, plus par email · **David Vallaud** à rencontrer en Vendée.
- Cession PME** : 1 annonce par membre et par mois (charte) — **annonces d'octobre à préparer**. **WhatsApp Team Foundation** : réponse < 2 h ouverts, pas de hors-sujet. Liens visio eXp : toujours ceux de **l'agenda Google France Opérations**, jamais un favori.

**45 min annoncées (8h30 - 9h15) — somme des points : 45 min.** Ce qui change : le **point 6 est complété** avec le compte rendu Notion de la réunion eXp France du **12/10** (il ne portait que l'agenda connu) et le **point 7 « Attestation RNE » est ajouté** (3 min). Minutes prises ailleurs : ALUR 8→7, eXpcon 6→5, Cooptation 4→3, Suivi 5→4. Les sujets de séance du 06/10 (« Traitement en direct », « Les deux erreurs qui rendent un mandat nul ») ne sont pas reconduits. Le mail de récap' eXp France du mardi matin peut encore ajouter des dates : republication possible. Document préparé par Sacha, l'assistant IA de Didier.