

Une exigence commune.

Proposition de charte d'engagement • version de travail, non adoptée

Ce document n'est pas un texte statutaire.

Il propose un socle de pratiques à discuter au sein de l'association. Il ne remplace ni les statuts, ni les contrats du professionnel, ni les règles applicables à son activité. Il n'instaure aucune sanction ou procédure déjà adoptée.

1. Dire clairement qui l'on est

Présenter son identité professionnelle, son statut et le réseau ou titulaire de carte pour lequel on intervient. Ne pas confondre adhésion à une association, habilitation professionnelle et obtention éventuelle d'un label privé. Un client doit pouvoir identifier son interlocuteur et les limites de sa mission.

2. Préférer la preuve à la promesse

Décrire un bien à partir de pièces et d'observations datées. Séparer une information vérifiée, une déclaration du vendeur et une hypothèse. Ne pas annoncer une vente, un financement ou un délai comme garanti. Corriger rapidement une annonce devenue inexacte et garder la trace de la correction.

3. Accueillir avec le même respect

Écouter les besoins sans jugement ; formuler des critères liés au projet immobilier plutôt qu'à la personne. Rendre compréhensibles les étapes, les honoraires et les documents. Proposer un autre mode d'échange lorsque le support utilisé présente une difficulté d'accès ou de compréhension.

4. Coopérer sans effacer l'indépendance

Partager méthodes et retours d'expérience sans divulguer de dossiers clients. Respecter les mandats et le travail des autres intervenants. Ne pas présenter une opinion personnelle comme une position officielle du collectif sans mandat pour le faire.

Des engagements observables.

Transformer les principes en habitudes de travail vérifiables.

Moment	Pratique proposée	Trace utile
Premier contact	Expliquer son rôle, le périmètre de l'échange et la prochaine étape.	Message de synthèse, coordonnées professionnelles.
Avant diffusion	Recouper prix, surface, pièces du dossier et description ; signaler ce qui reste à vérifier.	Version datée de l'annonce et liste des contrôles.
Après une visite	Rendre un retour factuel au vendeur, distinct de l'avis du visiteur.	Compte rendu sans données personnelles superflues.
En cas de doute	Suspendre l'affirmation ou l'action concernée et solliciter le bon interlocuteur.	Question, réponse et décision tracées.

Protéger les informations confiées

Ne collecter que les informations utiles au but annoncé, informer les personnes, limiter les accès et définir des durées de conservation : ce sont des principes rappelés par la CNIL.[5] Pour un échange entre pairs, utiliser un cas réellement anonymisé plutôt que transférer un dossier client complet.

Reconnaître les conflits d'intérêts

Signaler une relation ou un intérêt susceptible d'altérer l'impartialité d'un conseil. Si l'on ne peut pas traiter la situation de manière loyale, demander un relais. Garder un écrit factuel, sans accusations non étayées ni diffusion publique d'informations personnelles.

Repère pratique

Avant d'envoyer un document, poser trois questions : est-il exact ? Son destinataire en a-t-il besoin ? Son auteur et sa date sont-ils identifiables ?

Faire vivre la proposition.

Une base de consultation, pas une procédure disciplinaire en vigueur.

Un traitement des écarts à construire

Le dispositif proposé consiste à recevoir un signalement factuel, en vérifier le périmètre, permettre à la personne concernée de présenter ses observations, puis examiner une mesure proportionnée. Les responsabilités, délais, voies de réexamen et modalités de conservation restent à définir par les instances compétentes, dans le respect des statuts.

Une urgence concernant une personne, une fraude ou un litige contractuel ne doit pas attendre une réponse associative : solliciter l'autorité ou le professionnel compétent. La FNMI n'est pas un tribunal, un service d'enquête ou un conseil juridique individuel.

Trois questions pour la consultation

Quel engagement est immédiatement applicable à votre pratique ?

Quel point demande une précision ou un moyen supplémentaire ?

Quelle preuve simple permettrait de suivre les progrès ?

Pour demander les statuts existants ou transmettre une proposition : f-n-m-i.fr/contact/. La communication sous le nom FNMI est portée par AIRLOGIS, dont le changement de dénomination est en cours.

Sources officielles & vérification

Pages consultées le 13 octobre 2026. Vérifiez la version en vigueur et le cas particulier avant d'agir. Les références informent ; elles ne constituent pas un visa de la FNMI.

[5] CNIL — Les six grands principes du RGPD

<https://www.cnil.fr/fr/comprendre-le-rgpd/les-six-grands-principes-du-rgpd>