

# Un label se mérite.

Parcours interne proposé — critères et modalités à confirmer avant tout engagement.

## Un label privé associatif, pas un titre réglementé

Expert FNMI ne constitue ni une carte professionnelle, ni un diplôme, ni une certification d'État. L'adhésion, la formation et l'attribution éventuelle du label sont trois étapes distinctes. Aucun paiement ne vaut attribution du label.

## 01. Se présenter et faire vérifier le périmètre

La candidature décrit l'activité, le mode d'exercice et les objectifs du professionnel. Une première demande n'exige pas d'envoyer de pièces d'identité ou de dossiers clients. Les éventuels justificatifs utiles seront précisés ultérieurement, avec leur finalité et un canal adapté. La demande reçue n'est pas une acceptation.

## 02. Préparer les compétences à démontrer

Le parcours envisagé associe une préparation aux bonnes pratiques et des mises en situation. Le programme détaillé, sa durée, ses modalités, le calendrier et les intervenants ne sont pas encore arrêtés dans ce document. Ils doivent être communiqués avant inscription à la formation.

## 03. Évaluer autrement que par une présence

La proposition consiste à examiner des productions anonymisées, une étude de cas et la capacité à reconnaître les limites de sa mission. La simple présence à une formation ne suffirait pas. Une évaluation défavorable devrait conduire à des axes de progrès, et non à une attribution automatique.

## 04. Notifier une décision et encadrer l'usage

Avant de lancer le dispositif, l'association devra préciser les personnes habilitées à décider, les critères, la durée éventuelle du label, le suivi et les modalités de réexamen. Le sceau ne doit pas être utilisé comme preuve d'obtention tant qu'une attribution individuelle et ses conditions d'usage ne sont pas formalisées.

# Montrer sa méthode.

Exemples de preuves à discuter ; cette grille n'est pas un règlement d'évaluation adopté.

| Domaine proposé          | Production attendue                                                            | Point de vigilance                                                        |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Cadre d'exercice         | Expliquer son statut, ses pouvoirs et la place du mandant dans un cas concret. | Reconnaître une demande à transmettre à un notaire, avocat ou mandant.    |
| Qualité de l'information | Relire une annonce et documenter les sources d'une estimation.                 | Distinguer fait, déclaration et hypothèse ; corriger une donnée douteuse. |
| Relation et suivi client | Produire un compte rendu de visite et un plan de suivi.                        | Réponses claires, absence de promesse infondée, respect de la personne.   |
| Données et coopération   | Partager un cas anonymisé et décrire un circuit de transmission sûr.           | Ne pas exposer de données identifiantes inutiles ; demander un relais.    |

## Apprécier une preuve, pas une réputation

Pour chaque domaine, la lecture proposée distingue : « démontré », « à consolider » et « non démontré ». Ces mentions sont des repères de travail, pas des seuils d'admission fixés. Une décision doit pouvoir s'appuyer sur des observations explicites, plutôt que sur le volume de ventes ou l'appartenance à un réseau.

## Prévoir une possibilité de progrès

Le candidat devrait pouvoir connaître les points à compléter, présenter ses observations et demander un nouvel examen selon des modalités à définir. Les évaluateurs devraient déclarer les conflits d'intérêts. Le traitement d'un signalement et les éventuelles mesures sur le label restent à formaliser avant mise en œuvre.

Mon premier objectif de progression / preuve que je peux préparer

---



---

# S'engager en connaissance de cause.

Aucun paiement sur le site ; engagement après acceptation et confirmation des conditions.

| Élément                     | Montant                 | Ce qu'il faut comprendre                                                                       |
|-----------------------------|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Formation + évaluation      | 299 € en une fois       | Hors offre lancement. Formation distincte de l'adhésion. Ni attribution ni réussite garanties. |
| Label Expert FNMI — mensuel | 69 € / mois             | Après formation, évaluation et validation du parcours. Le paiement n'attribue pas le label.    |
| Label Expert FNMI — annuel  | 690 € / an              | Après validation. Tarif annuel standard ; conditions confirmées avant engagement.              |
| Offre lancement Expert      | 590 € la première année | Première année, formation incluse, sous réserve d'acceptation et de validation du parcours.    |

Après la première année de lancement, renouvellement proposé à 690 € / an, après validation et accord explicite. Aucun renouvellement payant automatique.

Aucune exonération de TVA n'est présumée dans ce document. Le montant effectivement payable et les conditions applicables seront confirmés avant engagement. Aucune place, date de session ou prise en charge financière n'est garantie.

## À obtenir avant de confirmer une inscription

- ☐ **Programme et organisation.** Contenu précis, dates, durée, format, intervenants, prérequis et conditions d'annulation ou de report.
- ☐ **Évaluation et décision.** Critères effectivement adoptés, preuves attendues, responsables, modalités de retour, réexamen et conditions d'usage du sceau.
- ☐ **Cadre contractuel.** Acceptation, coût final, services inclus, respect de la charte, fin ou renouvellement et traitement des données nécessaires.

### Préparer sa demande

Présentez votre activité, votre secteur et votre objectif sur [f-n-m-i.fr/contact/](https://f-n-m-i.fr/contact/). Ne transmettez aucun dossier client identifiable. Consultez les offres et leur disponibilité à jour sur [f-n-m-i.fr/adherer/](https://f-n-m-i.fr/adherer/) avant de vous engager.