

FOUNDATION GLOBAL DESK

Trouver des partenaires étrangers sur The Hub et leur faire vendre nos programmes Chypre · Thaïlande · Argentine

Usage interne Team Foundation.immo · version 1 · 24 septembre 2026 · à compléter et corriger au fil de l'eau

COMMENT UTILISER CE KIT

- **Tout ce qui est encadré se copie-colle.** Les textes anglais sont prêts à publier : remplacez seulement [Prénom], [ville] et @[handle] par vos informations.
- **Les emojis ont été volontairement retirés** des textes : ils ne s'affichent pas de la même façon partout. Ajoutez-les au moment du copier-coller si vous publiez depuis votre téléphone.
- **Un seul pilote** tient ce kit. Sans référent international nommé, le dispositif retombe en trois semaines.
- **Rien ne part avant que le cadre soit validé** : voir la section 12 (points à faire trancher).

PLAN DU KIT

- **1** La charte du groupe Hub — **2** Checklist de lancement en 12 étapes — **3** Les prérequis et les réflexes
- **4** Les groupes à rejoindre — **5** Le gabarit de post normalisé — **6** Les 8 posts prêts à l'emploi
- **7** Les 6 messages privés — **8** La fiche référent pays — **9** La trame d'accord partenaire
- **10** Le calendrier des 12 premières semaines — **11** Les 5 indicateurs — **12** Les points à faire trancher

LES SIX RÈGLES À NE JAMAIS ENFREINDRE

- 01 Aucune promesse de rendement ni de rémunération.** Les rendements annoncés sur les programmes étrangers sont ceux du promoteur : on les cite comme tels, chiffres publiés à l'appui, jamais comme les nôtres.
- 02 Aucune donnée client dans le Hub.** Espace interne et vérifié, mais rien de sensible ne s'y publie. Un dossier client s'échange après accord signé.
- 03 Ne jamais prospecter de client final dans le Hub.** L'acquisition reste sur les canaux publics.
- 04 Ne jamais recruter là où eXp n'existe pas.** Chypre, Thaïlande, Argentine : partenariat, pas recrutement.
- 05 Pas de matraquage.** Le même post dans dix groupes pays fait couper l'accès. Trois publications par semaine au maximum, réparties.
- 06 Un partenaire par marché, encadré par écrit.** Jamais deux apporteurs concurrents sur le même pays sans le leur dire.

CE QUE CE KIT DOIT PRODUIRE EN 90 JOURS

1 2	2	1	1 0 0 %
partenaires identifiés et contactés un par un	accords écrits signés (Chypre, Thaïlande)	session mensuelle tenue dans le Hub	des conseillers actifs sur The Hub

Ce sont des objectifs de travail, pas des engagements de résultat : ils se pilotent avec les cinq indicateurs de la section 11.

1 LA CHARTE DU GROUPE HUB

À créer dans The Hub : menu Groups → bouton « +Create Group ». Il n’y a aucune autorisation à demander à eXp : le nom, la catégorie et la description se saisissent directement.

CHAMPS À SAISIR — COPIER TEL QUEL

NOM DU GROUPE : Foundation Global Desk — France <> International

CATÉGORIE : Business / Networking / Referral

DESCRIPTION : Team Foundation.immo (eXp France, Nantes & Loire-Atlantique). We bring French clients who buy abroad, and three selected programmes: Cyprus (seafront new-builds), Thailand (hotel investment) and Argentina. We are looking for ONE trusted partner per market, and we act as your France desk in return. Bilingual FR/EN — one post per week, no spam.

LES SIX RÈGLES DU GROUPE (à épingler en premier post)

- Une publication = une opportunité : un pays, un programme, un prix, une action demandée.
- On écrit en anglais dès qu’un membre n’est pas francophone. Titre en anglais, détail dans la langue du rédacteur si besoin.
- Interdit : publier un dossier client nominatif, un prix confidentiel de mandat, une capture d’écran de commission.
- Les demandes de partenariat passent en message privé, pas en commentaire.
- Un référent, un pays : on ne s’engage pas avec deux apporteurs sur le même marché sans transparence.
- Chaque échange avec un partenaire est reporté dans la fiche référent pays (section 8).

Modération et animation

- Un administrateur (le référent international) et un suppléant. Validation des membres en frappant à la porte du groupe, pas d’ouverture silencieuse.
- Un post épinglé « Start here » qui résume l’offre en dix lignes et donne le contact.
- Tout post resté sans réponse en 48 h est repris par l’administrateur. Le silence tue une communauté interne plus vite que le manque de contenu.

2 CHECKLIST DE LANCEMENT — 12 ÉTAPES

#	ACTION	QUI	DÉLAI
01	Compléter le profil Hub de chaque conseiller : photo, spécialités, langues parlées, secteur. C'est ce que voient les agents étrangers qui cherchent un partenaire en France.	Chacun	J+3
02	Créer le groupe (section 1), épingler le post « Start here ».	Référent	J+3
03	Publier l'annonce de lancement (post 1) dans le groupe et sur les réseaux publics.	Référent	J+4
04	Rejoindre les groupes officiels et les groupes pays (section 4).	Référent	J+7
05	Renseigner les programmes en anglais : Chypre, Thaïlande, Argentine (1 fiche + 3 visuels chacun).	Team	J+15
06	Identifier 12 partenaires cibles via la Global Referral Platform (recherche par localisation et langues parlées).	Référent	J+15
07	Leur envoyer le message de premier contact (DM 1), un par un, jamais en copie multiple.	Référent	J+20
08	Publier les posts programmes (posts 2, 3, 4) — un par semaine, pas les trois le même jour.	Référent	J+21
09	Ouvrir une fiche référent pays par contact (section 8) et la tenir à jour.	Référent	J+25
10	Tenir la première session mensuelle (post 7) et inviter les partenaires identifiés.	Team	J+30
11	Faire trancher par écrit les quatre points de la section 12 avant toute signature.	Team Leader	J+30
12	Premier accord partenaire signé (Chypre), deuxième engagé (Thaïlande).	Team Leader	M+3

Ne pas attendre que tout soit parfait : les étapes 01 à 04 se font en une semaine et produisent déjà de la visibilité.

3 LES PRÉREQUIS ET LES RÉFLEXES

A — Avant le premier post : ce qu'il faut avoir sous la main

- **Un profil Hub complet par conseiller** : photo, spécialités, langues parlées, secteur. C'est la fiche que consulte un agent étranger qui cherche un partenaire en France.
- **Trois fiches programmes en anglais** (Chypre, Thaïlande, Argentine) : surface, prix, statut juridique, promoteur, rendement annoncé par le promoteur, une photo. Le site actuel est en français : sans version anglaise, aucun partenaire étranger ne peut travailler.
- **Un one-pager « desk France »** : ce que nous faisons, nos zones, nos langues, nos délais, un contact. C'est ce document qu'on envoie à chaque partenaire. Une page, pas un dossier.
- **Le handle Hub du référent**, affiché partout : signature, one-pager, posts, réseaux. On ne peut pas être trouvé si on ne se nomme pas.
- **Un dossier partagé** (fiches programmes, répertoire, visuels) accessible à la team, pour que personne ne réécrive ou ne redemande.

B — Les six réflexes de publication

- **Un créneau fixe** : le même jour, à la même heure. La régularité bat l'intensité.
- **Répondre en moins d'une heure** aux commentaires et aux messages : sur une plateforme interne, la réactivité est l'argument de vente.
- **Relancer une fois, pas deux** : J+5, courtois, court. Le silence est une réponse.
- **Transformer chaque échange en fiche** (section 8) le jour même, pas le mois suivant.
- **Ne jamais publier** un prix de mandat, une coordonnée client, une capture de commission.
- **Mesurer avant d'élargir** : on n'ouvre un nouveau pays que quand le premier tourne.

4 LES GROUPES À REJOINDRE

GROUPE	POURQUOI	PRIORITÉ
eXp Referral Division	Le cœur du sujet : les referrals entre agents. C'est là qu'on apprend le format et qu'on se fait connaître.	1
eXp Commercial	Notre ADN (fonds de commerce, locaux, bureaux) et des agents habitués aux dossiers d'investissement.	1
Luxury Information	Programmes neufs et clientèle haut de gamme : Chypre et Thaïlande y parlent directement.	1
Groupes pays (Portugal, Espagne, Italie, Grèce, Royaume-Uni, Allemagne, Pays-Bas, Israël, États-Unis, Canada, Mexique)	C'est là qu'on trouve les partenaires, et là qu'on publie les posts de recherche de partenaires.	2
eXp University Announcements	Veille : formats de publication, sessions, bonnes pratiques.	3
Foundation Global Desk (notre groupe)	Vitrine et point d'entrée unique pour la team.	1

À l'ouverture d'un compte Hub, eXp ajoute automatiquement chaque agent à des groupes par défaut (International, Commercial, Referral...) : commencez par ceux-là.

5 LE GABARIT DE POST NORMALISÉ

Le groupe US eXp Referral Network impose un format : on le réplique. Six lignes, jamais plus, toujours dans cet ordre.

STRUCTURE D'UN POST

1. DESTINATION en capitales + ville — CYPRUS / Paphos & Limassol
2. CE QUE C'EST — produit, type de bien, taille, fourchette de prix
3. POUR QUI — investisseur locatif, pied-à-terre, résidence principale, défiscalisation
4. CE QU'ON APPORTE — sélection, financement, fiscalité, accompagnement, partenaires locaux
5. CE QU'ON DEMANDE — « commente CYPRUS » ou « DM pour la fiche programme »
6. QUI ON EST — team, marché, @handle

- **Jamais de prix de mandat confidentiel, jamais de coordonnées client, jamais de capture d'écran de commission.**
- **Toujours une action demandée** : un post qui ne demande rien ne produit rien.
- **Toujours chiffres promoteur identifiés comme tels** (« developer's published figures »).

6 LES 8 POSTS PRÊTS À L'EMPLOI

Remplacer [handle] par le handle Hub du référent · publier un post maximum par jour · répondre à chaque commentaire dans l'heure qui suit.

POST 1 — ANNONCE DU GROUPE (EN)

Our team is opening its international desk.

Foundation.immo is an eXp France team (Nantes, Atlantic coast) specialised in business transfers, commercial real estate and property investment.

What we bring: French clients who buy abroad, and three selected programmes — Cyprus (seafront new-builds in Paphos & Limassol), Thailand (hotel investment in Pattaya) and Argentina.

What we are looking for: ONE trusted partner per market, not a directory.

If your client is looking abroad, or if you want a France desk for your French-speaking clients, send me a DM. @[handle]

POST 2 — PROGRAMME CHYPRE (EN)

CYPRUS — Paphos & Limassol

New-build residences with Aristo Developers (40+ years on the island, 500+ units available).

Villas 3-5 bedrooms with private pools, from EUR 420,000 + VAT. Golf villas and sea-view residences up to EUR 1.58M + VAT.

For investors: residence-by-investment from EUR 300,000 (family included, citizenship after 5 years) and the non-dom regime (17 years, dividends and interest exempt, no inheritance tax).

Full support: programme selection, financing, relocation. Programme sheet in English on request.

If your client is considering Cyprus — or you simply want the deck — comment CYPRUS or DM me. @[handle]

POST 3 — PROGRAMME THAÏLANDE (EN)

THAILAND — Pattaya (Na Jomtien) · hotel investment

Nebu Resort: a 4-5 star hotel complex around a salt-water lagoon, developed by Azure Rich Group and operated under Wyndham licence. Around 900 rooms, phase 1 completing.

Investment units: studios 29.5-41.5 sqm and 2-bed units 59-83 sqm, fully furnished with kitchenette and balcony, from approx. EUR 147,000. Leasehold 30+30 years, registered at the Land Department.

Developer's published figures (not ours): 9-12% net yield on a 60-70% occupancy basis, all operating costs borne by the operator; buy-back guaranteed at purchase price after 7 years; unlimited personal use with owner rates up to -55%.

Full programme pack and developer documentation on request. @[handle]

POST 4 — PROGRAMME ARGENTINE (EN)

ARGENTINA — residential and investment opportunities

A portfolio selected for our team in a market in full swing: pied-à-terre, rental investment and development projects.

We work with local partners who handle the file on the ground — viewing, legal, payment structure. Same support as everywhere else in our network.

If your clients follow the Argentine market, or hold funds there, let's talk. DM me. @[handle]

POST 5 — RECHERCHE DE PARTENAIRES (EN)

Looking for eXp partners in the UK, Germany, the Netherlands, Belgium, Switzerland, Israel, the USA, Canada, Spain and Portugal — who speak French or serve French-speaking clients.

My team's clients buy abroad. I have 2-3 qualified files a quarter and I want ONE trusted partner per market — not a directory.

Full reciprocity: I will be your France desk. Relocation, second homes on the Atlantic coast and in the Alps, French tax and SCI structuring, business transfers (restaurants, hotels, shops).

DM me and I will send our one-pager. @[handle]

POST 6 — L'OFFRE « DESK FRANCE » (EN)

Why a France desk?

Your clients ask about France: relocating, a second home on the Atlantic coast or in the Alps, buying through a French company, or selling a property they inherited.

One contact, answers within 24 hours, transparent follow-up, and I keep you in the loop with your client — before, during and after the transaction.

Comment FRANCE and I will send the one-pager. @[handle]

POST 7 — INVITATION À LA SESSION MENSUELLE (EN)

MONTHLY SESSION — INVEST ABROAD / INVEST IN FRANCE

First Thursday of the month, 30 minutes, on The Hub. Open to every eXp agent, any country.

10 min — one destination (this month: Cyprus: what actually sells, at what price, to whom).

10 min — the France side: the five questions foreign buyers ask us most.

10 min — Q&A. Bring a real client case if you have one; we will look at it together.

Reply INTERESTED and I will add you to the session. @[handle]

POST 8 — POST D'AUTORITÉ, SANS VENTE (EN)

One thing we see in France right now.

Business transfers (fonds de commerce) are the most under-served niche in French real estate: restaurants, hotels, shops, services. Buyers are there, sellers are there, and very few agents can actually read a lease, a P&L and a location.

If you have a client selling or buying a business in France, that is exactly what my team does. Happy to answer questions here. @[handle]

Le post 8 est le plus important sur la durée : c'est lui qui fait venir les partenaires vers vous, au lieu de vous qui les sollicitez.

7 LES 6 MESSAGES PRIVÉS

Un partenaire se gagne en message privé, pas dans un fil public. Un destinataire par message, jamais de copie multiple.

DM 1 — PREMIER CONTACT (EN)

Hi [Prénom], I found your profile on the Global Referral Platform — [ville], [spécialité], and I see you work with French-speaking clients.

I am with an eXp team in France (Nantes, Atlantic coast). Two quick questions: do your clients ever look at France? And do you ever get files outside your own market?

If yes to either, I would like to send you one page on what we do. No commitment.

Samuel Tanguy, Foundation.immo (eXp France). @[handle]

DM 2 — RELANCE À J+5 (EN)

Hi [Prénom], just following up on my note last week — no rush, I only want to make sure it did not get lost.

Short version: I can be your France desk, and I have programmes in Cyprus and Thailand for clients looking abroad. One word and I will send the one-pagers.

Samuel — Foundation.immo (eXp France)

DM 3 — PROPOSITION DE PARTENARIAT (EN)

Hi [Prénom], as discussed, here is how we would work together:

1. You send me a client with a French project — I take the file and keep you informed at every step.
2. I send you a client looking at [pays] — you take the file, same rule.
3. For our programmes (Cyprus, Thailand, Argentina), we agree the fee in writing BEFORE anything is sent to the client.
4. One thread (WhatsApp or email), answers within 24 hours on both sides.
5. No client name or contact is shared with a developer before we have agreed.

If that works for you, I will send the one-page agreement. Samuel

DM 4 — RÉPONSE À UN LEAD ENTRANT (EN)

Thanks [Prénom] — noted. To qualify it properly, could you tell me: client name and language, budget range, timeline, personal use or rental, and whether they have already spoken to a developer or an agent.

I come back to you within 24 hours with a shortlist and the commission terms in writing. Samuel

DM 5 — VÉRIFICATION D'UN PARTENAIRE (EN)

Hi [Prénom], before I send a client, I like to check three things: are you licensed for [pays / région], what is your usual fee split on a referral, and what is your realistic response time?

This is not a test — it makes the client file smoother for both of us. Samuel

DM 6 — APRÈS UNE TRANSACTION (EN)

Hi [Prénom], thank you for handling [client] so well — I will recommend you without hesitation.

When you have a minute, would you send me two lines I can quote on my side about how the file went? And if you ever need a partner in France, I am here. Samuel

8 LA FICHE RÉFÉRENT PAYS

Une fiche par partenaire, tenue par le référent international. C'est la mémoire commerciale de l'international : sans elle, le dispositif repose sur la mémoire d'une personne.

CHAMP	CE QU'ON Y MET
Partenaire	Nom, prénom, handle Hub (@), e-mail, téléphone
Statut	Agent eXp (quel pays) / partenaire externe (société, licence locale)
Zone couverte	Pays, ville(s), périmètre réellement maîtrisé
Langues	Langues de travail — et capacité à servir un client francophone
Spécialité	Résidentiel, investissement, neuf, fonds de commerce, luxe
Clientèle type	Investisseurs, expatriés, diaspora, institutionnels
Programmes travaillés	Chypre / Thaïlande / Argentine / France — lesquels, depuis quand
Rémunération	Taux ou forfait convenu — accord signé : oui / non (date)
Réactivité constatée	Délai de réponse moyen observé, pas celui annoncé
Derniers échanges	Date, sujet, ce qui a été promis de part et d'autre
Prochaine action	Quoi, qui, quand — une seule ligne
Qualité du dossier	Note sur 5 : clarté, rigueur, transparence sur les prix

9 LA TRAME D'ACCORD PARTENAIRE (RAIL B)

Chypre, Thaïlande et Argentine ne sont pas des marchés eXp : le référencement ne passe pas par la Global Referral Platform. Il faut un accord écrit. Voici les douze clauses à ne pas oublier — à faire relire par le juridique avant signature.

#	CLAUSE	CE QUI DOIT ÊTRE ÉCRIT
01	Parties	Identité complète, statut, numéro de licence locale du partenaire
02	Objet	Apport d'un client identifié (nommé ou par catégorie) sur un programme précis
03	Territoire	Pays et clientèle visée — un accord par marché, pas un accord mondial
04	Périmètre	Exclusivité ou non : peut-on travailler avec deux partenaires sur le pays ?
05	Rémunération	Pourcentage ou forfait, base de calcul (prix hors taxes / TTC), devise
06	Paie	Moment (réservation, acte définitif), qui paie qui, délai, frais bancaires
07	Obligations du partenaire	Devoir d'information, conformité de sa publicité, licences
08	Nos obligations	Fourniture des fiches programmes, accompagnement, mise à jour
09	Protection client	Non-sollicitation, données personnelles, ce qui est transmis et quand
10	Durée	Entrée en vigueur, durée, préavis de résiliation, sort des affaires en cours
11	Litiges	Droit applicable, juridiction compétente, langue du contrat
12	Réserves	Licences locales, autorisation eXp écrite, traitement fiscal de la commission

Les clauses 05, 06 et 12 sont celles qui se règlent mal après coup. Ne jamais démarrer une diffusion avant qu'elles soient écrites.

1 0 LE CALENDRIER DES 12 PREMIÈRES SEMAINES

SEMAINE S	CE QU'ON FAIT	CE QUE ÇA PRODUIT
S1-S2	Profil complet, groupe créé, post de lancement, 6 groupes rejoints.	Une vitrine visible de 83 000 agents.
S3-S4	Fiches programmes en anglais, 12 partenaires identifiés, 12 premiers messages envoyés.	Les premiers profils qualifiés dans le répertoire.
S5-S6	Publication des posts programmes (un par semaine), réponses aux commentaires.	Les premiers échanges entrants — des partenaires viennent à nous.
S7-S8	Première session mensuelle dans le Hub, invitations nominatives.	Un rendez-vous récurrent identifié.
S9-S10	Négociation et signature de l'accord Chypre, cadrage Thaïlande.	Le rail B devient opérationnel.
S11-S12	Bilan, arbitrage des pays à ouvrir, mise à jour du kit et du répertoire.	Un pôle international qui tourne sans vous.

1 1 LES 5 INDICATEURS À SUIVRE

- **Publications et réponses** : posts publiés par semaine, taux de réponse reçue en 48 h.
- **Partenaires** : identifiés / contactés / réactifs / contractualisés — quatre compteurs, pas un seul.
- **Leads entrants** : messages reçus d'agents étrangers, qualifiés, convertis en dossier.
- **Affaires internationales** : dossiers issus du réseau ou d'un partenaire, chiffre d'affaires associé, délai moyen de conclusion.
- **Contribution à la team** : co-sponsorings, conseillers issus du réseau international, revenus partagés.

1 2 LES POINTS À FAIRE TRANCHER AVANT DE PROSPECTER

- 01 **La rémunération d'un agent eXp étranger sur une transaction hors marchés eXp** : quel véhicule contractuel, validé par qui ? À obtenir par écrit (support eXp / eXp International).
- 02 **Notre position juridique** : apporter un client français sur un programme étranger peut relever de l'intermédiation. À faire valider par eXp France et, si nécessaire, par un juriste.
- 03 **Le traitement fiscal et la facturation** d'une commission encaissée à l'étranger (TVA, lieu d'imposition, devise).
- 04 **Le référencement des programmes sur LYVVE** et dans eXp Luxury : conditions, formats attendus, visuels à fournir.

SOURCES — documentation eXp : support.expcloud.com (The Hub : création de groupe, App Store), exptoolkit.com/thehub et exptoolkit.com/growth, expinternationaltoolkit.com (Global Referral Toolkit), landing.exprealty.com/toolkits ; brochure eXp France (mars 2026) ; communiqués eXp World Holdings (marchés internationaux, LYVVE). RÉSERVES — la liste des groupes du Hub évolue ; la présence d'entités eXp à Chypre, en Thaïlande et en Argentine reste à confirmer auprès du support ; les tarifs, rendements et conditions des programmes sont ceux des promoteurs et de leurs documents officiels.

Samuel TANGUY

Agent commercial indépendant eXp France · Team Foundation.immo · 06.20.88.85.96 · samuel.tanguy@expfrance.fr · RSAC 989 094 222