

De Rent Company

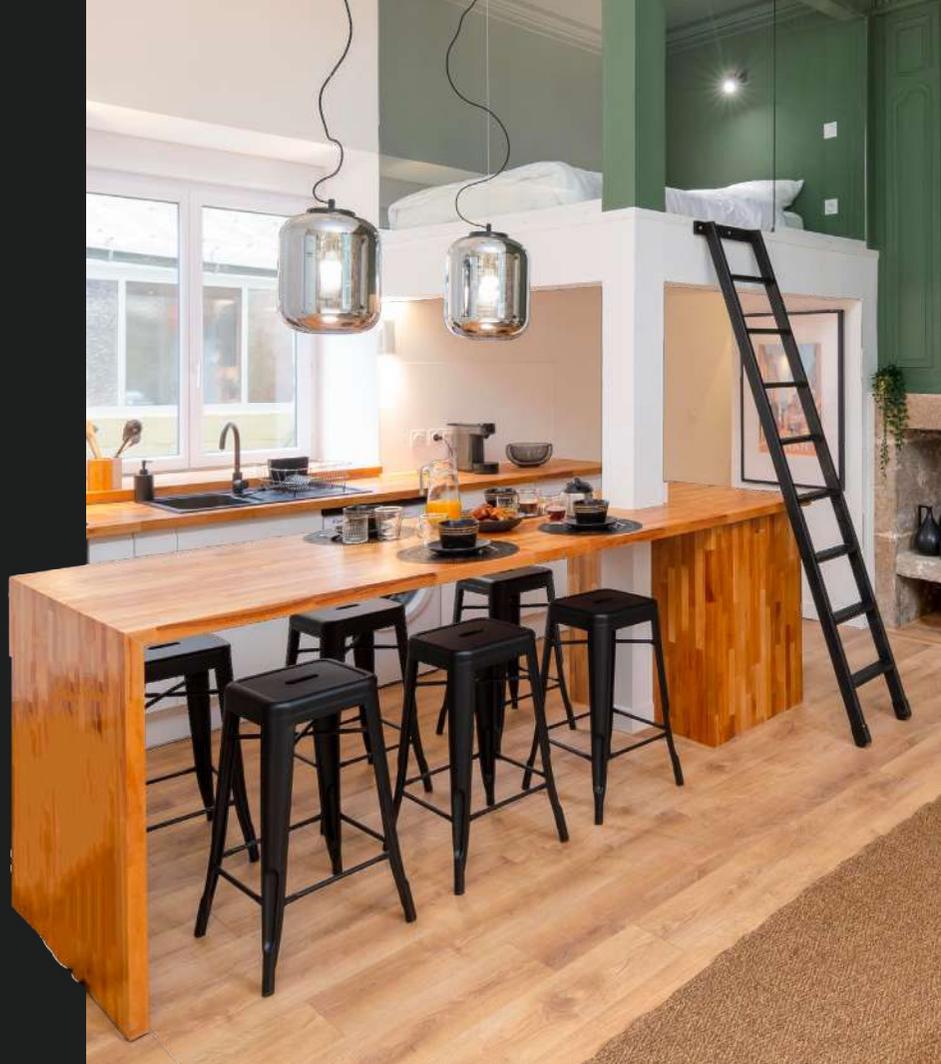
LE SPÉCIALISTE DES TRAVAUX
LOCATIFS CLEF EN MAIN

DEVENEZ FRANCHISÉ

ENTREPRENEZ AUX CÔTÉS DU
SPÉCIALISTE DES TRAVAUX
LOCATIFS CLEF EN MAIN

www.derentcompany.fr

09 72 105 109



DE RENT COMPANY

**UN RÉSEAU RECONNU POUR SA
QUALITÉ ET SON SAVOIR-FAIRE EN
INVESTISSEMENT LOCATIF.**

De Rent Company est un acteur majeur des travaux d'investissement locatif clés en main. Rejoindre le réseau De Rent Company en tant que franchisé, c'est bien plus qu'intégrer une enseigne : **c'est saisir une opportunité unique de transformer votre passion pour l'immobilier et la rénovation en une réussite entrepreneuriale.**

Notre réseau se distingue par une approche collaborative fondée sur le partage d'expérience et un accompagnement clé en main. Profitez d'un modèle éprouvé et d'une expertise reconnue pour vous lancer dans un secteur en plein essor, tout en bénéficiant de l'appui d'une communauté dynamique et engagée.

**« OFFREZ À VOS CLIENTS UNE OPPORTUNITÉ
D'INVESTISSEMENT CLEF EN MAIN ! »**

NOTRE HISTOIRE

2019

Création de **Matthieu De Rent**
par Matthieu Gilette



2020

Tère succursales, Nicolas Cador sur
Le Mans et Franck Duguet sur Quimper



2021

Ouvertures de **2 nouvelles succursales**
: William Costa sur Rennes, Nicolas & Julie
Hauwel sur Niort.
Lancement de notre outil de gestion de projet
: **Le Rentco**



2022

Matthieu De Rent devient **De Rent Company**
Lancement des premières postulations pour la
franchise.



2023

Neuf nouveaux franchisés rejoignent
le réseau

2024

6 nouveaux franchisés
Renforcement de l'équipe (Communication,
développement de franchise)
Premier Live Master Mind



2025

5 nouveaux franchisés à Juillet 2025

L'ÉVOLUTION DE LA FRANCHISE

QUELQUES CHIFFRES

22

Franchisés

2

Succursales

3%

Taux de litige

343

Projets en cours
et livrés

8,9%

Rentabilité moyenne
sur nos projets

8-9%

Résultat net moyen
par nos franchisés

350

Nombre de process en moyenne
dans le déroulé d'un projet

CHIFFRE D'AFFAIRE HORS TAXES

2020

700K€

2021

1,4M€ **+2** succursales

2022

5M€ **+2** succursales

2023

10M€ **+9** franchisés

2024

20M€* **+6** franchisés

* Carnet de commandes

Prévision

2025

26M€ **+10** franchisés

1,5M€
DÉ CA MOYEN

NOTRE VISION ET NOS VALEURS

Chez De Rent Company, nous mettons un point d'honneur à respecter des valeurs essentielles : transparence, honnêteté et engagement. **Ces principes sont au cœur de notre démarche et vont bien au-delà des chiffres.** Ils structurent nos relations avec nos franchisés et nos clients, garantissant une collaboration basée sur la confiance, la clarté et un engagement sans faille pour assurer la réussite de chaque projet.

L'engagement

Nous garantissons satisfaction
à long terme

Suivi & accompagnement

Nous vous accompagnons dans
toutes les étapes du projet

Transparence & authenticité

Nous favorisons des relations de
confiance et durable.

Centrer sur l'humain

Nous travaillons tous ensemble,
et nous créons un cerveau collectif !

Efficacité & Rentabilité

Nous garantissons des résultats
concrets et durables.

Respect des process

Nous assurons rigueur
et cohérences dans nos actions

NOTRE OFFRE

LA SATISFACTION CLIENTS, UNE PRIORITÉ

Notre mission est simple : transformer l'immobilier ancien en projet d'investissement modernes et rentables, en **créant de la valeur pour ses clients, la franchise et son secteur.**

L'investissement locatif reste le choix privilégié des Français pour sécuriser leur avenir. Dans un contexte de tension locative et de manque de logements de qualité, le potentiel de transformation de l'immobilier ancien est considérable, notamment dans les zones urbaines.

Rejoindre De Rent Company, c'est saisir l'opportunité d'entreprendre sur un marché durablement porteur.

Un logiciel de gestion dédié

Vision claire et détaillé

Plans 3D/2D

personnalisés et optimisés

Une prélivraison rigoureuse

Suivi détaillé

Un chiffrage en 2h

Une cahier des charges détaillé
du projet de rénovation

Un Interlocuteur unique

pour améliorer votre développement

NOTRE ÉCOSYSTÈME ET NOS TYPES INVESTISSEMENT



L'immeuble de rapport

[En savoir +](#)



La maison en coliving

[En savoir +](#)



Location courte durée

[En savoir +](#)



Colocation

[En savoir +](#)



Atypique

[En savoir +](#)

NOTRE RÉSEAU ET NOS VILLES COUVERTES

ANGERS ARGENTAN **AIX-EN-PROVENCE** AVRANCHES BEAUGEANCY

BÉTHUNE BISCARROSSE **BLAGNAC**

BOURGOIN-JAILLEU **BREST** CHATEAUBRIANT

CHÂTELLERAULT **DAX** **DINAN**

ETRETAT FÉCAMP **FLERS**

FOUGÈRES **GAP** **GRENOBLE**

GUINGAMP HYÈRES JANZÉ LA FLÈCHE **LA**

ROCHELLE **LA ROCHE-SUR-**

YON **LE HAVRE** LENS **LE MANS** **LES**

SABLES-D'OLONNE **LILLE** LORIENT MONT-

DE-MARSAN **MONTPELLIER** MORLAIX **NANTES**

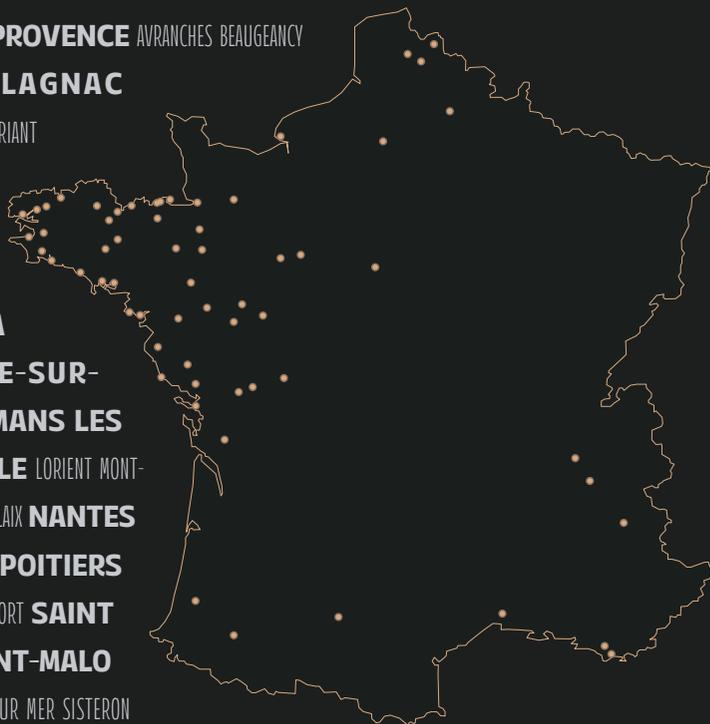
NIORT **ORLÉANS** PEURTUIS **POITIERS**

QUIMPER **RENNES** ROCHEFORT **SAINT**

BRIEUC SAINT-JEAN-DE-MONTS **SAINT-MALO**

SAIN-NAZAIRE **SAINTE** SEVNE SUR MER SISTERON

TOULON **TOULOUSE** **VANNES** **VITRÉ** VOIRON



Contactez nos franchisés



+110

Villes couvertes

TÉMOIGNAGES FRANCHISÉS



**Audrey
Guillet**

Franchisée La Roche sur Yon

« Tout est clair dès le début avec De Rent Company : des process et une méthode très cadrées et carrées. On a juste à se présenter correctement au client lors du premier contact, on met en place les règles dès le départ. Ils connaissent notre offre et savent ce qu'on peut leur apporter, donc il n'y a plus trop de questions. Nous avons aussi pas mal d'échanges avec nos clients pour leur proposer des solutions adaptées, et on les tient informés toutes les semaines de l'avancée du projet. »



**Benjamin
Calcagno**

Franchisé Aix-en-provence

« Avec De Rent Company, tout est déjà acté, tout est facile grâce aux process en place. On bénéficie également de la force d'appartenir à une franchise, avec le soutien des autres franchisés et de l'équipe, qui sont toujours là pour nous accompagner et nous aider. Ce qui m'a vraiment plu chez De Rent Company, c'est cette force collective. Pouvoir échanger sur nos problématiques et partager nos solutions, c'est ce qui fait toute la différence. Cela nous permet d'avoir une vision à long terme, notamment dans les projets d'entrepreneuriat et d'investissement locatif. »



**Pierre-Marie
Lefebvre**

Franchisé Cote d'émeraude

« Tout est clair dès le début, De Rent Company, c'est des process et une méthode très cadrée et carrée. Il suffit juste de l'énoncer, de bien se présenter au client lors d'un call découverte, puis de mettre en place les règles ils savent ce qu'on leur offre ils connaissent notre offre et savent ce qu'on peut leur apporter »

**Meilleurs franchise de France dans
la catégorie 11 à 50 franchisés
'taux de confiance des franchisés'**



PERFORMANCES* ET PROJECTION FINANCIÈRE*

* Performances moyennes d'une succursale au bout de 3 ans

42%

Marge moyenne

12

clients moyen par
entreprise

125K€

Panier moyen HT

1,5M€

Chiffre d'affaire
moyen par an HT

1re année

600 000€ HT

— résultat net espéré —

72 000 €

12%

2e année

1 000 000€ HT

— résultat net espéré —

90 000 €

9%

3e année

1 400 000€ HT

— résultat net espéré —

165 000 €

11%

* Notre prévisionnel dépend de la réussite et de l'engagement de chacun.

Ces chiffres ne sont que des illustrations ; ce sont les résultats de la succursale ouest intérieur 22. Ceci n'est pas une promesse de résultat.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

CE QUI NOUS DIFFÉRENCIE

Livraison garantie dans les délais

Analyse financière précise et chiffrage réaliste

Fournisseurs & prestataires de confiance

Avantages & Remises

Service après-vente

- ✓ Un savoir-faire éprouvé et une méthode structurée
- ✓ Une formation complète pour démarrer sereinement
- ✓ Des outils de communication et un kit marketing prêts à l'emploi
- ✓ Un accompagnement terrain et à distance
- ✓ Un accompagnement marketing adapté
- ✓ Un réseau de franchisés solidaire
- ✓ La force d'une image de marque reconnue dans l'investissement locatif

PARCOURS FRANCHISÉ EN 2 MOIS VOUS ÊTES FRANCHISÉ !

1

CONTACT TÉLÉPHONIQUE

Premier contact téléphonique
environ 30min
Envoi des documents

2

DEUXIÈME RDV EN VISIO

Validation de la candidature
environ 30min avec la tête de réseau

3

VALIDATION

3ème contact
zonification &
prévisionnel

4

IMMERSION

1 journée minimum en
immersion au siège de
De Rent Company

5

21 jours

ENVOI DU DIP

Dans un délais de 21 jours
vous recevrez le DIP et
contrat de licence du
logiciel

6

SIGNATURE DU CONTRAT

Réception des documents
et versement du droit
d'entrée

7

FORMATION

Participation à la formation
en présentiel sur Rennes.
Prise de RDV avec les
responsables : développement,
communication, technique.

8

4 mois après

LANCEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ

Création de votre structure.

POUR VOUS ACCOMPAGNER

FORMATION DE 7 JOURS

ACCOMPAGNEMENT EN CONTINU

- 1 call stratégique par semaine
- 1 passage de 2 jours toutes les 6 semaines pendant 6 mois
- 1 interlocuteur unique pour le suivi opérationnel des franchisés
- 1 animateur de réseau
- 1 formation continue toutes les 3 semaines en distanciel
- 1 note d'information vidéo par semaine

THÉMATIQUE ABORDÉS

- Technique du bâtiment
- Commercialisation & concept de vente
- Management & Recrutement
- Commerce et relation client
- Pilotage de l'activité
- Gestion financière et juridique
- Communication et Marketing
- Mise en en application (Pitch, rédaction d'étude de marché, visite de bien, pré-chiffrage, montage d'un dossier, montage d'un cahier des charges,



POUR VOUS ACCOMPAGNER NOS OUTILS À VOTRE DISPOSITION



Un logiciel de gestion puissant et évolutif. Le RentCo est notre outil de gestion interne, conçu pour piloter efficacement toute l'activité : pré-chiffrage, création de devis, montage de dossiers, élaboration de cahiers des charges, suivi des paiements et facturation. En constante amélioration, il bénéficie de mises à jour régulières, intégrant de nouvelles fonctionnalités sans frais supplémentaires.



Un accompagnement global pour votre succès. Nous nous engageons à vous accompagner à chaque étape du développement de votre activité. Nous offrons un suivi personnalisé couvrant les aspects juridiques, de gestion, de développement et marketing, pour vous aider à structurer et pérenniser votre entreprise. Notre support technique vous assure une utilisation optimale des outils et solutions mis à votre disposition. Vous bénéficiez d'un soutien complet pour vous concentrer sur votre réussite.



INVESTISSEMENTS FINANCIERS



Investissement global
38 333 € HT

Droit d'entrée : 20 833€ HT
Apport personnel : 17 500€ HT

CELA COMPREND

6 mois de location de logiciel : **3600€ HT**
Matériel de bureau
(Iphone, Macbook, écran, etc...) : **4200€ HT**
Frais kilométriques : **3000€ HT**
Assurance décennale
(environ 1% du CA annuel) : **6000€ HT**
Hôtel lors de la semaine
de formation : **700€ HT**

0,5% du CA HT
Redevance publicitaire



Investissement global
45 233€ HT

Droit d'entrée : 20 833€ HT
Apport personnel : 24 400€ HT

CELA COMPREND

6 mois de location de logiciel : **3600€ HT**
Matériel de bureau
(Iphone, Macbook, écran, etc...) : **8400€ HT**
Frais kilométriques : **5000€ HT**
Assurance décennale
(environ 1% du CA annuel) : **6000€ HT**
Hôtel lors de la semaine
de formation : **1400€ HT**

MENSUELLEMENT

4,5% du CA HT
Royalties

600€/mois HT
Location logiciel Rentco

NOUS REJOINDRE EN SOLO

VOUS AVEZ

**DES COMPÉTENCES*
EN INTERNE DANS LA
RÉNOVATION**

**UNE SACRÉ
MOTIVATION**

**UN APPORT
FINANCIER**

**UN MINDSET
D'ENTREPRENEUR**

**DES DÉFIS & BESOINS
D'ACCOMPAGNEMENT**

* 3 OPTIONS

Une **expérience
significative** (au moins
3 ans) dans le secteur du
batiment

Recrutement d'un
collaborateur qualifié

Association à un **partenaire
expérimenté**

PROFIL EN SOLO



EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Au moins 3 ans d'expérience dans le bâtiment pour satisfaire aux exigences de l'assurance décennale. Expérience en gestion de projet ou en leadership dans la construction ou un domaine connexe.

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cherche à être indépendant et à diriger une entreprise de rénovation immobilière. Intéressé par le développement d'une entreprise durable et influente localement.

CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES

Résidant dans une zone urbaine ou périurbaine avec un marché immobilier en développement.

MOTIVATION

Attiré par l'approche clé en main et l'innovation technologique offerte par De Rent Company. Désireux d'apporter qualité et efficacité dans le secteur de la rénovation immobilière.

DÉFIS

Besoin d'une structure et d'un soutien pour gérer les aspects commerciaux et administratifs de la franchise. Souhaite bénéficier de formation continue et de conseils pour se tenir informé des évolutions du secteur.

NOUS REJOINDRE EN DUO

PROFIL COMMERCIAL

PROFIL COMMERCIAL



VOTRE RÔLE

Centré sur les aspects commerciaux de la franchise : la vente, le marketing, et la gestion de la relation client.

VOS COMPÉTENCES

Fortes aptitudes en communication et en négociation, avec une expérience en ventes ou en marketing. Capable de développer des stratégies pour attirer et retenir les clients. Avoir des connaissances dans l'immobilier et l'investissement locatif.

VOS OBJECTIFS

Chercher à établir et à développer des relations solides avec les clients et les partenaires locaux, et à créer une forte présence sur le marché local

VOS MOTIVATIONS

Vous êtes passionnés par le développement commercial et la création de relations durables avec les clients.

PROFIL ARTISAN TECHNIQUE



VOTRE RÔLE

Responsable de l'aspect technique des rénovations, apportant une expertise en construction et en gestion de projet.

VOS EXPÉRIENCES

Au moins 3 ans d'expériences dans le bâtiment, essentielles pour l'obtention de l'assurance décennale.

VOS COMPÉTENCES

Solide connaissance des techniques de construction, de rénovation, et des normes de sécurité. Capable de superviser et de guider les équipes sur le terrain.

VOS OBJECTIFS

Assurer que tous les projets de rénovation soient réalisés avec la plus haute qualité et conformément aux normes de De Rent Company.

VOS MOTIVATIONS

Vous êtes passionné par la construction et motivé par la réalisation de projets de rénovation de qualité.

L'ÉQUIPE DE RENT COMPANY

RENCONTREZ-NOUS



Matthieu Gillette

mg@derentcompany.fr

06 08 99 17 22

Fondateur De Rent Company

Développement Rentco
Relations publiques
Stratégie et pilotage



William Costa

wco@derentcompany.fr

06 12 25 50 97

Directeur Général & Co-associé

Support commercial & technique
Suivi des performances
Relations publiques



David Mounier

dm@derentcompany.fr

06 19 65 97 64

Animateur réseau

Accompagnement des franchisés
Audit et reporting
Optimisation des processus



Kassandra Leborgne

kl@derentcompany.fr

06 49 08 90 57

Chargée de communication

Élaboration de la stratégie Marketing
Création des supports de communication
Coordination des événements



Antoine Delcroix

ad@derentcompany.fr

07 68 76 18 28

Alternant au développement
de franchises

Développement, animation
et supports actif
pour les franchisés

RESTONS EN CONTACT ET SI VOUS INTÉGRIEZ LE RÉSEAU ?



**VOUS ÊTES À
UNE DÉCISION
DE CHANGER VOTRE VIE !**

09 72 105 109

Je veux en savoir plus

