

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

novembre 2025



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 clef 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

1ère 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

10 nouveaux franchisés à Novembre 2025

L'ÉVOLUTION DE LA FRANCHISE

QUELQUES CHIFFRES



22

Franchisés

8-9%

Résultat net moyen
par nos franchisés

289

Biens rénovés
en août 2025

3%

Pourcentage de litige

8,9%

Rentabilité moyenne
sur nos projets



3

Succursales

350

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

1,5M€

De CA moyen par
franchisés

CHIFFRE D'AFFAIRE CUMULÉ HT

2020 **700K€**

2021 **1,4M€**

+2 succursales

2022 **3,6M€**

+2 succursales

2023 **7,3M€**

+8 franchises

2024 **14M€**

+6 franchises

Prévision
2025 **22,7M€**

+10 franchises

LES VALEURS COMMUNES AU SEIN DU RÉSEAU

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 tenons nos promesses et honorons nos délais face à nos clients

TRANSPARENCE & AUTHENTICITÉ

Nous favorisons des relations de confiance et durable avec nos clients

EFFICACITÉ & EXPERTISE

Nous garantissons des résultats concrets et durable avec des standards élevés sur chaque projet.

RENTABILITÉ PARTAGÉE

Nous construisons un modèle fondé sur la performance mutuelle, chaque projet crée un écosystème gagnant-gagnant et une croissance partagée.

SUIVI & ACCOMPAGNEMENT

Nous apportons un accompagnement humain et un suivi digitalisé constant

CENTRER SUR L'HUMAIN

Derrière chaque chantier, il y a une relation.
Nous travaillons tous ensemble, pour entretenir la proximité et créer un cerveau collectif !

RESPECT DES PROCESS

Nous respectons nos process qui garantissent une qualité homogène, des délais maîtrisés et une exécution sans imprévu.

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
- ✓ **Un chiffrage en 2h**
- ✓ **Une cahier des charges détaillé**
du projet de rénovation
- ✓ **Plans 3D/2D personnalisés et optimisés**
- ✓ **Une prélivraison rigoureuse**
- ✓ **Un Interlocuteur unique** pour améliorer votre développement
- ✓ **Suivi détaillé**

NOTRE ÉCOSYSTÈME ET NOS TYPES INVESTISSEMENT



L'immeuble de rapport

[Voir un exemple](#)



La maison en coliving

[Voir un exemple](#)



Location courte durée

[Voir un exemple](#)



Colocation

[Voir un exemple](#)



Atypique

[Voir un exemple](#)

NOTRE RÉSEAU ET NOS VILLES COUVERTES

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

BISCARROSSE **BLAGNAC** BOURGOIN-JAILLEU

BESANÇON BREST CHATEAUBRIANT

CHÂTELLERAULT **DAX DINAN**

ETRETAT FÉCAMP **FLERS** FOUGÈRES

GAP GRENOBLE GUINGAMP

HVÈRES JANZÉ LA FLÈCHE **LA ROCHELLE**

LA ROCHE-SUR-YON LAVAL LE

HAVRE LENS LE MANS LES SABLES-

D'OLONNE LORIENT MONT-DE-MARSAN **MILLAU**

MORLAIX **NANTES NIORT ORLÉANS**

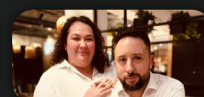
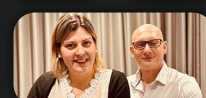
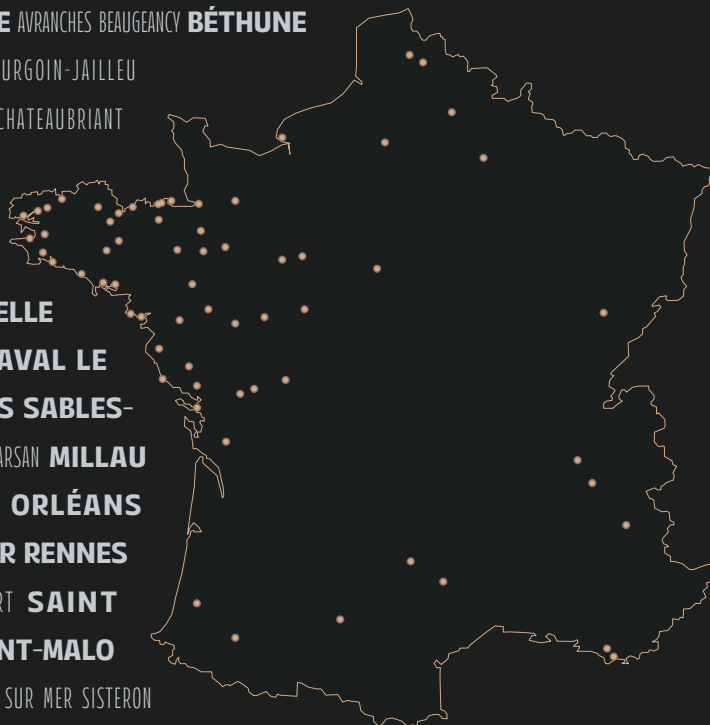
PEURTUIS **POITIERS QUIMPER RENNES**

REIMS RODEZ ROCHEFORT **SAINT**

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

SAINT-NAZAIRE **SAINTES** SEYNE SUR MER SISTERON

TOULON TOULOUSE TOURS VANNES VITRÉ VOIRON



Contactez nos franchisés



+140

Villes couvertes

TÉMOIGNAGES FRANCHISÉS



**Audrey
Guillet**

Franchisée La Roche sur Von

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.



**Pierre-Marie
Lefebvre**

Franchisé Côte 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'annoncer, 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.



**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.



Retrouvez tout nos franchisés

Rentrez en contact avec les membres du réseau



**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

LE PARCOURS FRANCHISÉ

DÉLAI MOYEN 3 À 6 MOIS

ÉTAPE 1

30-45MIN

1^{ER} CONTACT TÉLÉPHONIQUE
AVEC UN RESPONSABLE DU RÉSEAU

Parcourir la plaquette franchisé ▶

Cliquez ici

Vidéo de présentation De Rent Company ▶

Vidéo de présentation de la franchise ▶

Écouter le Podcast ▶

«Déléguer l'intégralité
de ses travaux, comment ça marche ?»

ÉTAPE 2

1H

2^{ÈME} CONTACT EN VISIO

Remplir le formulaire de candidature ▶

Présentation de notre logiciel (rentco) ▶

ÉTAPE 3

1H

3^{ÈME} CONTACT EN VISIO
AVEC LA MAJORITÉ DE LA TÊTE DE RÉSEAU

ÉTAPE 4

**RÉDACTION ET ENVOI DU DIP
ET CONTRAT DE LICENCE DU RENTCO**

ÉTAPE 5

ENVOI & SIGNATURE DU DIP
DÉCLENCHEMENT DU DÉLAI DE 21 JOURS

LE PARCOURS FRANCHISÉ

DÉLAI MOYEN 3 À 6 MOIS

ÉTAPE 6

IMMERSION DE DEUX JOURNÉES

ÉTAPE 7

SOUS 48H

SIGNATURE DU CONTRAT
ET VERSEMENT DU DROIT D'ENTRÉE

ÉTAPE 8

1^{ER} INTÉGRATION
REMISE DU GUIDE ULTIME
& PRÉPARATION FORMATION

ÉTAPE 9

2^{ÈME} INTÉGRATION
RENDEZ-VOUS DE PRÉPARATION
À LA FORMATION

ÉTAPE 10

3^{ÈME} INTÉGRATION
CHECK GLOBAL

ÉTAPE 11

PARTICIPATION À LA FORMATION
SUR RENNES

ÉTAPE 12

LANCEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ

POUR VOUS ACCOMPAGNER

FORMATION DE 7 JOURS

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,

+ UN ACCOMPAGNEMENT 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



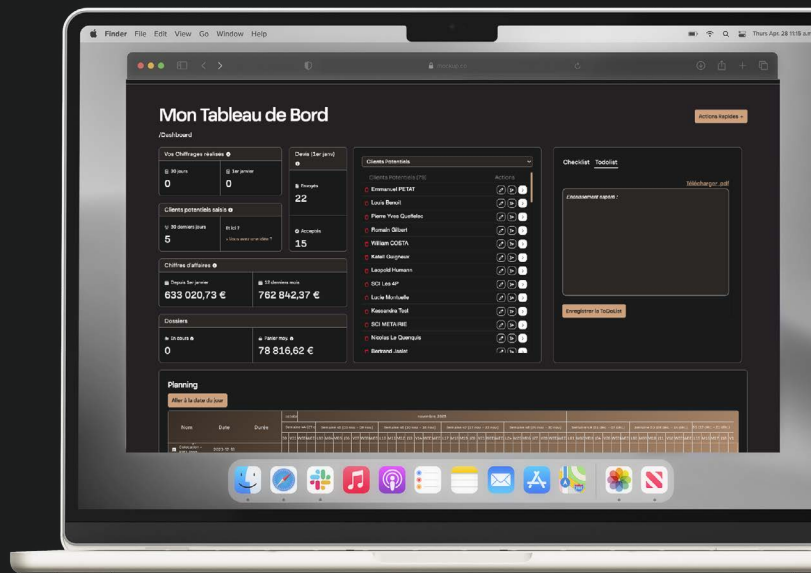
POUR VOUS ACCOMPAGNER NOS OUTILS À VOTRE DISPOSITION



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.



INVESTISSEMENTS FINANCIERS



Romain Leeman

Un droit d'entrée de 38 533€, n'est vraiment pas cher au regard du potentiel du concept. Les niveaux de chiffre d'affaires atteints selon mes données internes montrent un retour sur investissement très rapide. Pour ce prix, accéder à un modèle aussi performant est tout simplement exceptionnellement avantageux.



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**

1ère année **600 000€**

2ème année **1 000 000€**

3ème année **1 400 000€**



Julie Hauwel

Un droit d'entrée de 45 000 €, n'est vraiment pas cher au regard du potentiel du concept. Les niveaux de chiffre d'affaires atteints selon mes données internes montrent un retour sur investissement très rapide. Pour ce prix, accéder à un modèle aussi performant est tout simplement exceptionnellement avantageux.

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**

1ère année **600 000€**

2ème année **1 000 000€**

3ème année **1 400 000€**

MENSUELLEMENT

0,5% du CA HT
Redevance publicitaire

4,5% du CA HT
Royalties

600€/mois HT
Location logiciel Rentco

NOUS REJOINDRE EN SOLO

LES CRITÈRES INDISPENSABLES



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



**UNE SACRÉ
MOTIVATION**



**UN APPORT
FINANCIER**



**UN MINDSET
D'ENTREPRENEUR**



**UN BESOIN
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.

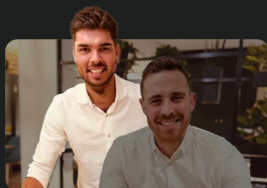
DÉFIS

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.

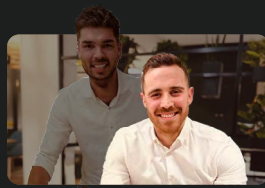
VOS OBJECTIFS

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 MOTIVATIONS

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



VOS OBJECTIFS

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

L'ÉQUIPE DE RENT COMPANY



MATTHIEU GILETTE

Fondateur De Rent Company

06 08 99 17 22

mg@derentcompany.fr

Croissance commerciale
Relations publiques
Stratégie et pilotage



WILLIAM COSTA

Directeur Général & Co-associé

06 12 25 50 97

wco@derentcompany.fr

Support commercial et technique
Suivi des performances
Relations publiques



DAVID MOUNIER

Animateur réseau

06 19 65 97 64

dm@derentcompany.fr

Accompagnement des franchisés
Audit et reporting
Optimisation des processus



ANTOINE DELCROIX

Chargé de développement

07 68 76 18 28

ad@derentcompany.fr

Développement, animation
et supports actifs
pour les franchisés



KASSANDRA LEBORGNE

Chargée de communication

06 49 08 90 57

kl@derentcompany.fr

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



LAURYNÉ TOUTAIN

Alternante en communication

06 03 85 34 29

lt@derentcompany.fr

Gestion des réseaux sociaux
Création de contenus
Assistance à l'organisation d'événement
et aux actions marketing



VINCENT DUGUET

06 78 47 60 22

Développeur web

Développement et amélioration du
logiciel rentco l'outil de gestion
et de chiffreage interne



MBAYE SNOW

mbuysow@me.com

06 03 85 34 29

Vidéaste

Réalisation des tournages interne
pour création de contenus
et événements

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

