

*De Rent  
Company*

LE SPÉCIALISTE DES TRAVAUX  
LOCATIFS CLEF EN MAIN

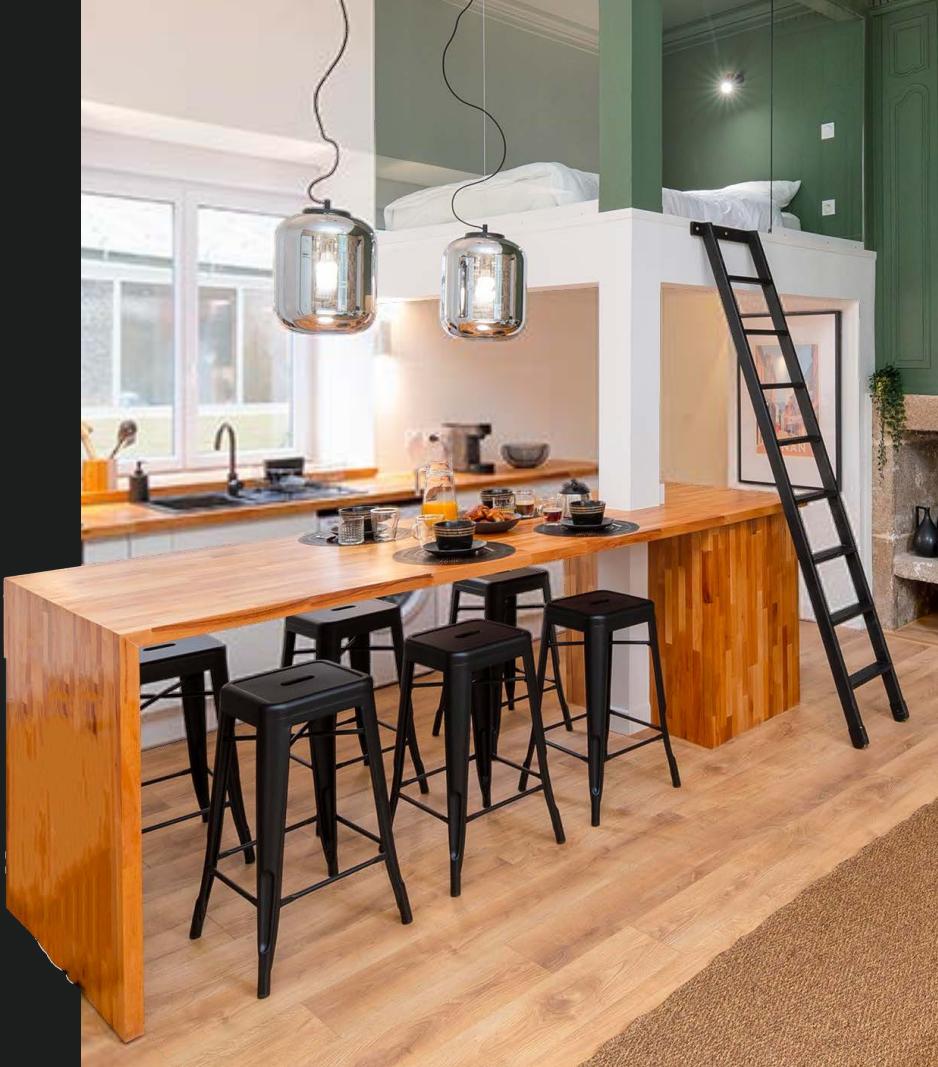
## DEVENEZ FRANCHISÉ

ENTREPRENEZ AUX CÔTÉS DU SPÉCIALISTE DES  
TRAVAUX LOCATIFS CLEF EN MAIN

[www.derentcompany.fr](http://www.derentcompany.fr)

**09 72 105 109**

novembre 2025



# DE RENT COMPANY

**UN RÉSEAU RECONNUE 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 succursale, 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



**8-9%**

Résultat net moyen  
par nos franchises

**3%**

Pourcentage de litige

**289**

Biens rénovés  
en août 2025

**8,9%**

Rentabilité moyenne  
sur nos projets

**350**

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

**1,5M€**

De CA moyen par  
franchisé

**CHIFFRE D'AFFAIRE  
CUMULÉ HT**

|                   |  |
|-------------------|--|
| 2020              | <b>700K€</b>                                   |
| 2021              | <b>1,4M€</b><br><small>+2 succursales</small>  |
| 2022              | <b>3,6M€</b><br><small>+2 succursales</small>  |
| 2023              | <b>7,3M€</b><br><small>+8 franchises</small>   |
| 2024              | <b>14M€</b><br><small>+6 franchises</small>    |
| Prévision<br>2025 | <b>22,7M€</b><br><small>+10 franchises</small> |

# 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

## SUIVI & ACCOMPAGNEMENT

Nous apportons un accompagnement humain et un suivi digitalisé constant

## TRANSPARENCE & AUTHENTICITÉ

Nous favorisons des relations de confiance et durable avec nos clients

## 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 !

## EFFICACITÉ & EXPERTISE

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

## RESPECT DES PROCESS

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

## RENTABILITÉ PARTAGÉE

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

# NOTRE OFFRE

## LA SATISFACTION CLIENTS, UNE PRIORITÉ

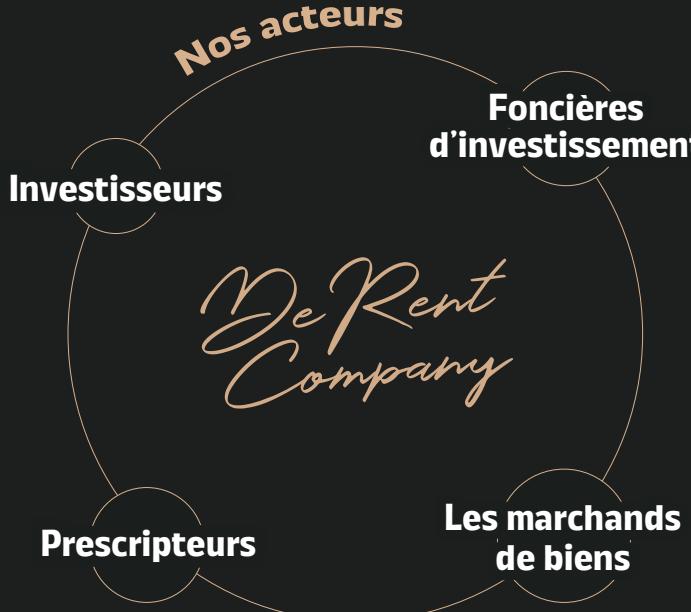
Notre mission est simple : transformer l'immobilier ancien en projet d'investissement modernes et rentables, en **créant de la valeur pour ses clients, la franchise et son secteur.**

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



# 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

HYÈRES 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

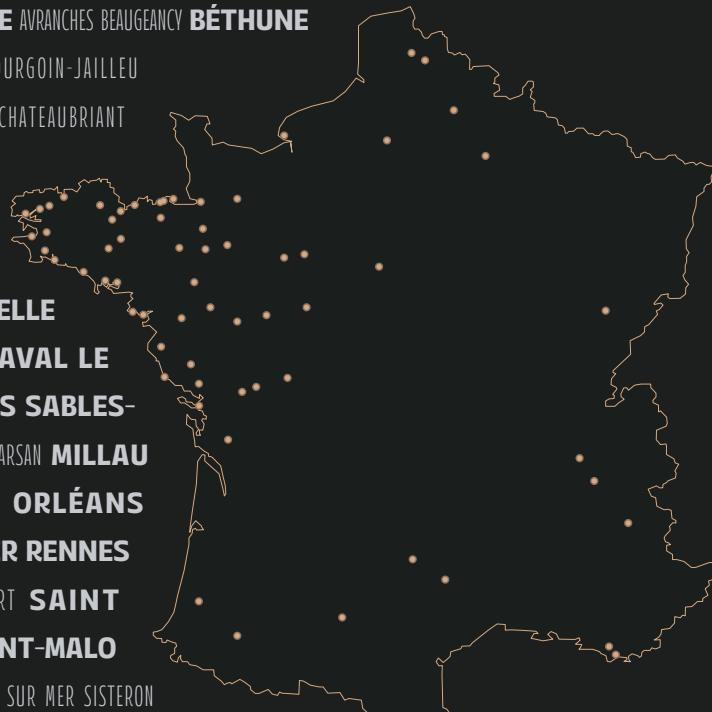
PEURTUIS **POITIERS** QUIMPER RENNES

**REIMS** RODEZ ROCHEFORT **Saint**

**BRIEUC** SAINT-JEAN-DE-MONTS **Saint-Malo**

SAINTE-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 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 Côte d'emeraude

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'ont leur offre ils connaissent notre offre et savent ce qu'on peut leur apporter



**Retrouvez tout nos franchisés**

Rentrez en contact avec les membres du réseau

# 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

1<sup>re</sup> année  
**600 000€ HT**

résultat net espéré

**72 000 €**

12 %

2<sup>e</sup> année  
**1 000 000€ HT**

résultat net espéré

**90 000 €**

9 %

3<sup>e</sup> 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 DIFFÉRENCE

**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<sup>ER</sup> 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<sup>ÈME</sup> CONTACT EN VISIO

Rémplir le formulaire de candidature ►

Présentation de notre logiciel (rentco) ►

## ÉTAPE 3

1H

3<sup>ÈME</sup> CONTACT EN VISIO  
AVEC LA MAJORITY 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<sup>ER</sup> INTÉGRATION  
REMISE DU GUIDE ULTIME  
& PRÉPARATION FORMATION

## ÉTAPE 9

2<sup>ÈME</sup> INTÉGRATION  
RENDEZ-VOUS DE PRÉPARATION  
À LA FORMATION

## ÉTAPE 10

3<sup>ÈME</sup> 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 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



W E S T R  
E N D U O

Investissement global  
**38 333 € HT**

Romain Leeman

Un droit d'entrée de 38 333 € 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.

1ère année **600 000€**

2ème année **1 000 000€**

3ème année **1 400 000€**

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

Investissement global  
**45 233€ HT**



W E S T R  
E N D U O

Julie Hauwel

Un droit d'entrée de 45 233 € 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.

1ère année **600 000€**

2ème année **1 000 000€**

3ème année **1 400 000€**

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

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



## PROFIL EN SOLO



### 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.

### MOTIVATION

Attriré 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.

### 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.

### CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES

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

### 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

**MATTHIEU GILETTE**

Fondateur De Rent Company

06 08 99 17 22

mg@derentcompany.fr

Croissance commercial  
Relations publiques  
Stratégie et pilotage

**WILLIAM COSTA**

Directeur Général &amp; Co-associé

06 12 25 50 97

wco@derentcompany.fr  
Support commercial & 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 actif  
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

**LAURYNE 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 rento l'outil de gestion  
et de chiffrage interne

**MBAYE SNOW**

mbuyow@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**

