

[A LA UNE](#)

# Préservation du Patrimoine, l'énergie de la nouveauté

- [Entreprise](#)

Par Sophie Viguiet-Vinson, publié le 28/03/2018 à 08:00



Michaël Brochard, cofondateur de l'entreprise Préservation du Patrimoine, coup de coeur 2018 du nouveau concept.

SDP

Douze ans après sa création, cet expert des solutions d'habitat durable s'est lancé, avec succès, en franchise.

Décollage réussi! Quand Préservation du Patrimoine, spécialiste de la rénovation énergétique de l'habitat auprès des particuliers (isolation des combles, traitement de couverture, ventilation ou encore traitement de l'eau) décide en 2016 de s'ouvrir à la franchise, il ne traîne pas. Quatre agences sont lancées à Nice, Orléans, Toulouse et Lyon dans l'année qui

suit, auxquelles s'ajoutent deux autres en propre. Pour 2018, l'ouverture de dix nouvelles unités franchisées est prévue à Poitiers, Saint-Brieuc, Bordeaux, La Roche-sur-Yon, mais aussi dans le Nord de la France et en région parisienne. "De quoi couvrir à terme le territoire", avance Michael Brochard, cofondateur de l'entreprise avec Gwenaël Vaillant. Le "jeune" franchiseur est confiant après un chiffre d'affaires de 5,9 millions d'euros en 2016, 12 millions en 2017 et un objectif de 22 millions en 2018. Il peut: le marché est porteur, en pleine période de transition énergétique soutenue par le crédit d'impôt, mais aussi par la sensibilisation du grand public aux enjeux écologiques. L'entreprise nantaise a déjà réalisé 23 000 chantiers depuis sa création en 2005.

Ce virage vers la franchise est le fruit d'une longue maturation, faite de rencontres et d'opportunités. "Nous savons choisir nos associés et le dernier qui a intégré l'équipe, André Picard, nous a guidés sur le chemin de la franchise." Pour cause, l'homme vient de Vêt'Affaires, où il était directeur général, et où il a développé un réseau de 100 franchises avant de revendre ses parts pour faire valoir ses talents dans le secteur de l'habitat. En 2008, Antonio Silva Neto, spécialiste de l'isolation par l'extérieur, avait déjà rejoint les deux fondateurs pour développer des services et conquérir de nouveaux marchés.

## **Fibre entrepreneuriale**

Aujourd'hui le quatuor fonctionne, en symbiose avec les 18 collaborateurs de l'équipe interne et les nouveaux franchisés, finement recrutés. "Nous cherchons avant tout chez nos candidats la fibre entrepreneuriale, l'esprit d'équipe, la combativité et la créativité." Ils viennent du commerce et/ou de l'habitat.

L'âge importe peu, la plus jeune recrue n'a que 25 ans. Pour les aider à financer leur lancement (125 000 euros d'investissement global, dont 18 000 euros de droit d'entrée), le groupe a mis en place "Prêt pro", un dispositif qui aide les franchisés à obtenir un prêt. Les banques ont toujours suivi jusque-là... rassurées par la rentabilité du concept: le chiffre d'affaires des premiers franchisés est compris entre 800 000 euros et 1 million et ils parviennent à se verser un salaire de 3000 euros par mois. Il faut dire qu'ils sont bien préparés, après trente jours de formation, puis un suivi quotidien et le passage régulier du franchiseur. "Pour le moment, notre modèle fonctionne au-delà de nos espérances. Mais quand nous passerons le cap des 15 franchisés, il faudra sûrement repenser nos processus d'accompagnement", reconnaît Michaël Brochard. La rançon du succès!