



PréservationduPatrimoine : « Les objectifs à venir sont à la hauteur de nos ambitions »

PréservationduPatrimoine : « Les objectifs à venir sont à la hauteur de nos ambitions » : Alexandre Rocourt, Directeur marketing et communication du groupe **PréservationduPatrimoine**, nous présente l'enseigne et les ambitions du réseau pour l'année à venir. Toute la Franchise : Bonjour. Pouvez-vous vous présenter ? Pouvez-vous présenter votre enseigne ? Je suis Alexandre Rocourt, Directeur marketing et communication du groupe **PréservationduPatrimoine**. J'assure la promotion de l'image du groupe. Je définis également la stratégie marketing de l'offre et la communication globale tout en pilotant leur mise en œuvre à l'échelle nationale. TLF : Pouvez-vous présenter rapidement les activités de **PréservationduPatrimoine** ? A. R. : **PréservationduPatrimoine** est un groupe national spécialisé en rénovation énergétique. L'entreprise intervient pour des travaux de rénovation visant à réaliser des économies d'énergie chez les particuliers. Ce groupe est le seul à proposer une véritable offre multiple allant de l'isolation intérieure des combles, isolation extérieure, traitement des toitures, des façades jusqu'à la remise en conformité des tableaux électriques. Le groupe se développe constamment vers de nouvelles activités. La preuve en est avec le traitement de l'eau qui est proposé au grand public depuis le début de l'année 2017. TLF : En quoi consiste votre rôle au sein de **PréservationduPatrimoine** ? A. R. : Mon rôle au sein du groupe est simple : je contribue à faire du groupe **PréservationduPatrimoine** le leader national de la rénovation énergétique. Mon rôle est de faire exister la marque, la développer et la faire rayonner sur le plan national. Le défi est à la hauteur de nos ambitions et nous franchissons chaque jour un cap supplémentaire dans notre développement ! Plus en détails, je suis à l'initiative du plan de communication globale. Cela implique de définir les orientations stratégiques et la politique média, digitale, éditoriale, et visuelle. Je supervise le déroulement des campagnes de communication et je définis en parallèle les axes de promotion marketing. En outre, je suis chargé de développer le groupe en réseau de franchises. TLF : Êtes-vous en contact avec les franchisés ? A. R. : Je suis en contact avec les franchisés avant même qu'ils ne soient dans le groupe. En effet, je cherche constamment à faire rayonner la franchise et son réseau sur le plan national. Cela me permet d'obtenir des centaines de candidatures. Je suis à la recherche de personnes qui correspondent au profil souhaité. À l'issue de cela, je sélectionne les profils pertinents reçus et je les accompagne jusqu'à l'ouverture de leur agence. Lors des phases d'entretien, je suis aidé par André Picard (Président du groupe) et Michaël Brochard (Directeur général) qui apportent leur évaluation sur le candidat et qui accompagnent celui-ci jusqu'à l'ouverture. Lorsque le candidat devient franchisé, il bénéficie de l'ensemble des outils marketing et de communication du groupe. Je conseille et accompagne l'ensemble des franchisés, et assure le suivi communication et marketing de leurs actions. En parallèle, ceux-ci sont accompagnés au quotidien sur le plan technique et commercial. TLF : Quelles sont les perspectives à venir pour **PréservationduPatrimoine** ? A. R. : L'avenir de **PréservationduPatrimoine** s'annonce rayonnant. À la fin du 1er trimestre 2018, le groupe sera composé de 15 franchises. Le chiffre d'affaires global a presque doublé en 2 ans pour passer de 6,6 millions d'euros en 2015 à 11 millions d'euros en 2017. Les objectifs à venir sont à la hauteur de nos ambitions car nous visions un chiffre d'affaires de 22 millions d'euros en 2018. Notre dispositif de communication évolue constamment et les axes marketing sont très prometteurs pour développer notre visibilité et notre activité. De plus, toutes les agences **PréservationduPatrimoine** sont équipées d'outils informatiques à la pointe dans le secteur du bâtiment. Le CRM utilisé, les applications mobiles et l'usage massif de tablettes tactiles nous permettent de collaborer le mieux possible avec chaque agence et de proposer aux clients des services toujours plus efficaces. En plus de cela, nous avons des partenariats très solides avec les sociétés ENGIE et SYNERCIEL, ce qui nous permet d'avoir une bonne crédibilité sur le secteur. TLF : Qu'est-ce qui vous distingue de la concurrence ? A. R. : Ce qui nous distingue de la concurrence est notre offre multiple, notre fiabilité, la qualité de notre travail et la proximité. Nous sommes un groupe qui existe depuis 12 ans désormais, cela rassure nos clients du fait de la garantie décennale sur nos travaux. Notre travail est reconnu et nous mettons tout en œuvre pour être proche de notre

communauté. Nous avons multiplié les moyens de communication avec nos clients, que ce soit par téléphone avec un numéro dédié, par le site internet, par des chats ou par les médias sociaux. À la différence des autres acteurs du secteur, nous mettons tout en place pour avoir un véritable rôle de conseiller auprès du client. En outre, nous développons chaque jour de nouveaux outils pour avoir toujours une longueur d'avance dans notre secteur. TLF : Avez-vous un message à adresser aux candidats qui liront cet article pour les convaincre de rejoindre le réseau **PRÉSERVATIONDUPATRIMOINE** ? A. R. : Pour moi, devenir franchisé **Préservationdu Patrimoine** est un moyen d'ouvrir une agence rentable avec de belles perspectives de développement. Elle est le moyen pour tous ceux qui veulent s'engager dans une belle aventure entrepreneuriale d'intégrer un groupe dynamique qui est capable de les accompagner au quotidien. En intégrant **PréservationduPatrimoine**, vous mettez toutes les chances de votre côté pour réussir ! Noémie Kern, Toute la Franchise ©