

PORTAIL
CLÔTURE
PERGOLA
CARPORT

ALLÉE
COUR
TERRASSE

TAILLE
ENTRETIEN
CRÉATION

Daniel Moquet récompensé comme la meilleure franchise de France 2024



Remise du trophée
"Meilleure Franchise de France"

Réseau d'or de plus
de 100 franchisés

Daniel Moquet 
LE SPÉCIALISTE DE VOS EXTÉRIEURS

Le réseau Daniel Moquet récompensé
comme la meilleure franchise de
France 2024 P. 2

Début d'année prometteur :
Daniel Moquet franchit le Cap des
400 franchisés en 2024 ! P. 3

Une approche environnementale,
Daniel Moquet favorise les matières
premières d'origine France P.6

De l'apprentissage à la gestion d'une
entreprise, toutes les évolutions de
carrière sont envisageables P.9

Contact presse : Catherine Amsterdam
ca@amsterdamcommunication.fr - Tel. 02 43 94 01 71

► [Téléchargement du dossier de presse et des visuels HD](#)



Le réseau Daniel Moquet récompensé comme la meilleure franchise de France 2024 dans la catégorie « plus de 100 franchisés ».



Camille et Pauline Moquet, Directrices réseau Daniel Moquet

Le **réseau Daniel Moquet**, spécialisé dans les **aménagements extérieurs** chez les particuliers, compte **400 entrepreneurs à ce jour**. Il y a 45 ans, Daniel Moquet lançait sa 1ère entreprise de paysagisme... depuis, sont nées **3 marques dédiées à l'aménagement complet des extérieurs** « allées », « clôtures » et « jardins ». Au dernier salon Franchise Expo, le 18 mars, les réseaux Daniel Moquet, représentés par Pauline et Camille Moquet, ont reçu le trophée « **meilleure franchise de France 2024** » dans la catégorie « **plus de 100 franchisés** », décerné par Franchise Magazine.

Cette **étude sous forme d'audit** a été réalisée **auprès des franchisés Daniel Moquet** (78% d'entre eux ont accepté de répondre) par **l'Indicateur de la Franchise et ses partenaires**.

95 %
score de
satisfaction

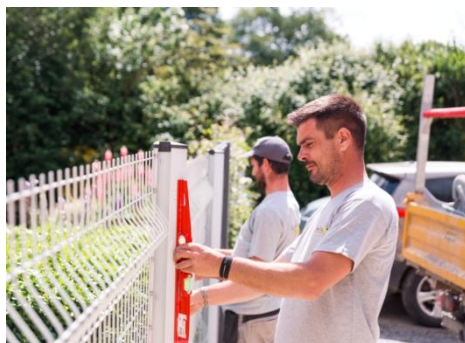
Pour ce troisième audit, la **satisfaction des franchisés Daniel Moquet s'établit à 95%** sur la base de **5 critères** : de **l'aide au démarrage** au **support de l'enseigne**, en passant par le **fonctionnement au quotidien**, l'ensemble des chapitres obtiennent des **résultats significatifs**. Ces derniers sont bien supérieurs à ce qui est observé pour des réseaux de même taille et de cette ancienneté.

2 raisons se distinguent de la part des entrepreneurs pour rejoindre ce réseau plus qu'un autre.

- **La 1ère raison** concerne le **côté familial, humain, à l'écoute**, et la **disponibilité** du réseau en cas de besoin. **98 % déclarent** que le réseau Daniel Moquet est géré par « **un bon franchiseur** ».
- **La seconde, l'enseigne est de qualité**. **98% des répondants** font part de leur bien être et leur **sentiment d'avoir fait le bon choix**. Ils recommanderaient l'enseigne à un membre de leur famille.

La communication demeure ouverte. **Le soutien est constant** de la part de l'équipe de direction pour ses franchisés. **Tous ces résultats sont significatifs, impactant le moral et l'optimisme des franchisés**. Camille Moquet, Directrice générale, administrative et financière du réseau, renchérit en toute humilité « **Le taux de satisfaction de nos franchisés est en constante évolution depuis 3 ans, ceci nous motive aussi à la tête de réseau. Et il reste encore des points d'amélioration : on y travaille déjà** ».

Début d'année prometteur : Daniel Moquet franchit le Cap des 400 franchisés en 2024 !



Les réseaux Daniel Moquet, experts en aménagement extérieur, consolident leur position de leader sur le marché du paysage résidentiel. Depuis le début de l'année 2024, le nombre de franchisés a franchi un cap significatif en atteignant la barre des 400, témoignant ainsi de leur remarquable performance. La singularité des réseaux Daniel Moquet réside dans leur offre complémentaire d'allées, de clôtures et de jardins, offrant ainsi une proposition unique sur le marché, soutenue par un maillage national sans précédent.

Dans un secteur en constante expansion auprès des particuliers, où 7 Français sur 10 possèdent un jardin, cette croissance demeure stable depuis 15 ans. L'importance d'avoir un espace vert est un vecteur de bien-être, offrant des opportunités de relaxation, de convivialité, d'embellissement du cadre de vie et de valorisation immobilière. De plus, il contribue à la protection de l'environnement et au maintien de la biodiversité.

La saga Daniel Moquet a commencé en 1977

Daniel Moquet, originaire de Mayenne, se lance dans l'entrepreneuriat en tant que paysagiste. Nous sommes en 1977. Dès 2003, il crée son 1^{er} réseau de franchises, spécialisé dans les revêtements de sol extérieurs des allées, cours et terrasses : Daniel Moquet signe vos allées. Le réseau est alors bien représenté dans le Grand Ouest puis, très vite, dans toute la France. À ce jour, il existe 250 entreprises en France et dans quelques pays limitrophes : Belgique et Grande-Bretagne.



Daniel Moquet

La première entreprise Pilote a été créée en 2003 par Pauline Moquet, la fille aînée du fondateur.

« À 21 ans, j'ai débuté ma carrière professionnelle en devenant la première franchisée du réseau, dans la zone située au sud du département où était implanté notre site-pilote. Mon installation a permis à mon père de dupliquer son entreprise et de faire un 1^{er} test pour pouvoir ensuite trouver des candidats franchisés », se rappelle Pauline Moquet, aujourd'hui Directrice Générale du réseau de franchise Daniel Moquet signe vos allées. « Ces dix années à la tête de mon entreprise franchisée m'ont donné de la légitimité pour la suite. Nous avons structuré le modèle ensemble : mon père pour la technique, et tous les deux sur le commerce et le management. Et lorsque ma sœur, Camille, a pris la direction administrative et financière du réseau après des études d'expertise-comptable, je me suis occupée du développement de notre enseigne. Tel que le modèle est conçu, un nouveau franchisé doit débuter avec trois salariés, et gérer une dizaine de collaborateurs en rythme de croisière », précise Pauline Moquet.



Pauline Moquet

Esprit de famille dans l'ADN des réseaux

En 2018, Pauline Moquet prend la direction du réseau. « *Nous codirigeons aujourd'hui le réseau à trois, chacun possédant un périmètre de travail bien défini avec des compétences complémentaires, selon les règles de l'association entrepreneuriale : ma sœur est DAF, mon père s'occupe de la technique, même si à 69 ans il opère davantage sur la stratégie, et j'ai en charge la communication et le commerce. Le privé se mélange donc au professionnel, mais c'est une passion pour nous tous d'être entrepreneurs. L'esprit de famille est dans l'ADN de notre enseigne, nos maris sont d'ailleurs franchisés, et notre mère travaille également dans l'entreprise. Dans le réseau, une même famille possède une dizaine d'agences, et nombre de nos franchisés se développent avec leurs enfants ou cousins* », termine Pauline Moquet. **La 3^{ème} génération est-elle prête à reprendre le flambeau ? L'histoire le dira bientôt...**



Pauline, Daniel et Camille Moquet



En 2013, le 2^{ème} réseau « Daniel Moquet signe vos clôtures » se structure

Sur le même business-modèle que le réseau des allées, le 2^{ème} réseau « **portails, clôtures, pergolas et carports** », spécialisé dans la **pose et l'installation de menuiseries et fermetures extérieures**, a été testé à partir de 2013 sur 2 sites pilotes, puis réellement **lancé en 2019** sous la direction de Laurent Minguet. **En l'espace de 4 ans**, le réseau **Daniel Moquet signe vos clôtures** s'est rapidement étoffé et cette **activité qui est indépendante mais complémentaire** du réseau des allées, compte désormais **91 franchisés**.

« *Il a fallu éprouver le concept afin de s'assurer qu'il soit viable pour être dupliqué*, explique Laurent Minguet. *Quand nous accueillons un futur franchisé, il suit un véritable parcours d'entrepreneur avec un programme de formation de A à Z : gestion d'entreprise, développement commercial, recrutement et, bien sûr, connaissance des produits et leur application... La force de notre concept est l'accompagnement, afin de créer une synergie de groupe Daniel Moquet. Notre capacité à adosser les réseaux avec des activités complémentaires est sans nul doute une force de développement. S'y ajoutent ensuite la qualité et l'exclusivité des produits Daniel Moquet, sur lesquelles nous avons tissé un réseau de partenaires français. En 2024, nous allons atteindre une couverture nationale avec 100 agences Daniel Moquet signe vos clôtures afin de couvrir complètement l'hexagone d'ici 5 ans* ».



Laurent Minguet

Comment rejoindre un des réseaux ?

Chaque entrepreneur **créé sa propre structure juridique** et **signe un contrat de franchise** pour 7 ans renouvelable, **paie un droit d'entrée** et reverse une partie de leur chiffre d'affaires à Daniel Moquet pour bénéficier de la notoriété de la marque, d'un **accompagnement quotidien**, de **formations techniques régulières**, de **supports de communication**, d'**outils logiciels**, de **tarifs préférentiels** avec les partenaires fournisseurs. S'ajoutent l'émulation entre les adhérents à travers plusieurs réunions régionales et une convention organisée chaque année.

Chaque entreprise couvre une **zone géographique de 40 000 maisons** et réalise entre 100 à 200 chantiers par an.

Le dernier réseau « Daniel Moquet signe vos jardins » s'occupe de la partie végétale du jardin. Ainsi, il apporte une offre de services complète pour les particuliers.

Créé en 2022, le réseau **Daniel Moquet signe vos jardins**, spécialisé dans la **création paysagère et l'entretien des jardins** compte déjà **une cinquantaine d'entreprises**. La création de ce nouveau réseau a été **une évidence**, puisqu'il est parfaitement **complémentaire aux deux autres activités** qui, par leur nature, s'orientaient déjà autour du jardin et de son aménagement. *« Beaucoup de clients nous sollicitaient à ce stade, mais comme il s'agissait d'un métier complémentaire au nôtre, nous étions alors **seulement prescripteurs** »,* déclare Mickaël Riaud, en charge du nouveau réseau jardin. De formation commerciale, **Mickaël Riaud a suivi les étapes de progression professionnelle** proposées par le réseau Daniel Moquet, d'abord comme apprentis, ensuite animateur réseau (à l'est et l'ouest de la France), puis en tant que directeur du nouveau réseau jardin. C'est pour lui une belle promotion et, surtout, **un gage de reconnaissance par l'équipe de direction**.



Disposer de l'expérience du réseau allées, cours et terrasses représente un avantage certain, car il permet de bien connaître les demandes et les attentes de la clientèle, qui peut ainsi faire entretenir son jardin dans le cadre **d'un service à domicile** avec, à la clé, une **réduction d'impôt de 50 %**.

Situé à la croisée de 2 marchés, celui du professionnel du paysage et celui du service à la personne, **le nouveau réseau a opté pour ce positionnement**. *« **Notre clientèle** regroupe principalement des **jeunes seniors âgés de 50 ans**, qui sont propriétaires et qui résident en zone pavillonnaire indépendante, avec des espaces extérieurs de 300 à 1000 m² en moyenne, souligne Mickaël Riaud. Nous ressentons bien qu'elle désire un extérieur dans le prolongement de son intérieur, sans trop de contraintes. **Nos clients aiment les espaces verts** pour se faire plaisir, se détendre, et ils doivent rester pour eux une source de bien-être. L'entretien des jardins étant **une activité récurrente, elle nous permet de fidéliser notre clientèle** ».*



Les marchés de la décoration d'extérieur et des éclairages sont les rares à rester dans le « vert », avec respectivement **5 et 7 % de croissance en 2022**. Une tendance suivie de très près par l'équipe de direction, attentive aux retours marché. Le **jardinage/bricolage** étant le **1^{er} loisir des Français**, avec un chiffre d'affaires de **8 milliards d'euros**, et celui de l'aménagement paysager pesant 15 milliards d'euros (chiffres clés 2022 étude GFK- UNEP). **Ce troisième réseau spécialisé dans la taille, l'entretien et la création paysagère** est donc promis à **une très belle croissance...**

Daniel Moquet joue la carte locale, produits et services viennent de France.



Avec 27 000 chantiers par an et 250 entrepreneurs qui œuvrent sur toute la France, le réseau Daniel Moquet signe vos allées a souhaité évaluer l'impact de ses produits sur l'environnement. Il a fait appel pour cela à un cabinet d'audit qui a utilisé la méthodologie proposée par l'ADEME. C'est donc le cycle de vie complet de chaque produit qui a été analysé, depuis les matières premières qui les composent jusqu'à sa fin de vie.

L'objectif étant d'être en mesure de comparer les revêtements entre – eux et d'aider le client dans ses choix.

L'indice Daniel Moquet, nommé DM Score, est affiché sur tous les revêtements

Il prend en compte l'impact environnemental et social de chaque revêtement : cet indice est classé en 4 catégories A-B-C-D, de l'impact le plus faible à celui le plus fort. Des critères qualitatifs et quantitatifs sont également pris en compte.

Structure de la notation :

NOTE GLOBALE (10 pt) Exprimée en score A, B, C ou D	Quantitative (5 pt) <i>Analyse de cycle de vie</i>	Matière première	} Impact environnemental calculé
		Approvisionnement	
	Mise en oeuvre		
	Fin de vie du produit		
	Qualitative (5 pt) <i>Check-list de critères</i>	Environnement (3 pt)	} Impact qualitatif environnement et pénibilité
		Caractère drainant	
		Pollution lors de la pose. etc.	
		Santé/pénibilité (2 pt)	
			Manutention
			Bruit. etc.



Produits avec une note globale entre 7/10 et 10/10



Produits avec une note globale entre 6/10 et 7/10



Produits avec une note globale entre 4/10 et 6/10



Produits avec une note globale entre 0/10 et 4/10

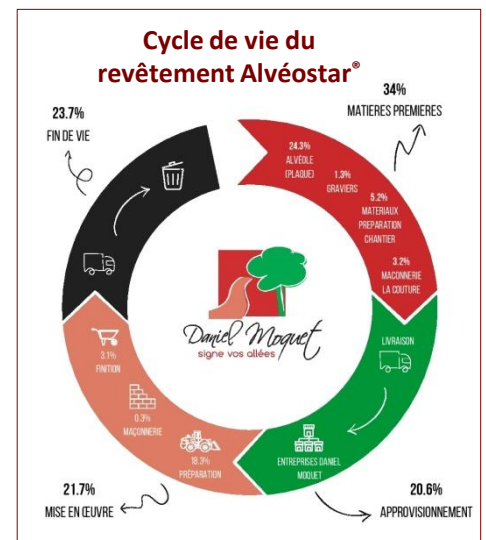


Quels sont les leviers d'action pour réduire l'empreinte environnementale ?

La plus impactante est celle du transport, soit **favoriser l'approvisionnement local** est la **première solution** proposée aux particuliers. **L'émission de CO2** étant principalement **générée par les transports**, la note de l'impact peut descendre de C à B rapidement. C'est le **cas du revêtement Alvéostar®** en fonction de la localisation des matières premières par rapport au chantier, **la note peut varier**.

Ensuite, le **cycle de vie du revêtement est étudié sur :**

- Les matières premières nécessaires à la pose
- Leur transport jusqu'au chantier
- La pose avec l'utilisation d'engin de chantier, trajets divers
- Les consommables nécessaires durant la durée de vie (20 ans)
- Le traitement en fin de vie du produit



Le réseau Daniel Moquet accompagne au mieux ses clients et ses équipes afin de **tendre vers un mieux vivre ensemble dans un environnement durable et préservé**. C'est dans l'action et de manière collective que le résultat sera mesurable.



Alvéostar®, le plus respectueux de l'environnement

Alvéostar® est un concept de **revêtement inventé et breveté en 2013** qui a largement fait ses preuves. Revêtement de sol **destiné aux petites allées, cours et terrasses**, Alvéostar® possède un **rendu naturel gravillonné très stable**, grâce aux plaques alvéolaires qui maintiennent les gravillons. Au total, il existe une **quarantaine de couleurs de graviers**, provenant de **carrières françaises et européennes**.

Les atouts :

- **Limite la repousse de mauvaises herbes.**
- **Drainant** : l'eau passe entre les gravillons, empêchant dès lors toute présence de flaque d'eau stagnante.
- Nécessite **peu d'entretien** des allées, des cours.
- **Stabilité** : grâce aux plaques alvéolaires qui maintiennent les gravillons.
- **Carrossable.**
- **Résistant** même sur des pentes jusqu'à 45%.
- **Respectueux de son environnement.**



La clôture DoMaCoustic' atténue les bruits à 50%

Le **panneau en bois** est doté d'un noyau acoustique qui a la capacité de **réduire le bruit**. Ce **noyau acoustique** est composé de Polyuréthane recyclé imputrescible. Par l'installation de ces panneaux en bois spécifique, il se produit mécaniquement un **espace d'ombre acoustique** derrière le mur. Cette **zone délimitée** correspond à la trajectoire directe du son au dessus du mur. Cette nouvelle clôture DoMaCoustic' garantit une **intimité contre les regards** trop curieux, **sécurise l'habitat** et désormais **atténue les bruits environnants à 50%**.



Les caractéristiques :

- Les panneaux sont **fabriqués à base de Pin du Nord** qui provient du Nord de l'Europe. **Traitement autoclave** pour une grande durabilité.
- Le bois est une **matière naturelle** à la fois chaleureuse et esthétique. Tout en restant sain, il se patine et prend une teinte allant du gris clair au gris foncé.
- **Entretien non nécessaire**, le bois est traité à coeur contre les champignons et insectes.
- **Produit durable et respectueux de l'environnement** : noyau acoustique en polyuréthane recyclé et imputrescible.
- **Garantie 20 ans** contre l'usure.



Découvrez la dernière nouveauté chez Daniel Moquet : le massif autonome, une solution astucieuse pour préserver les végétaux en toute saison.

Les **paysagistes du réseau « jardin »** ont soigneusement **sélectionné des plantations fleuries et rustiques** peu gourmandes en eau et entretien, assurant une **floraison luxuriante** tout en **préservant les ressources hydriques**.

En parallèle, des **mesures sont prises pour maximiser l'humidité du sol** : l'utilisation de **paillages naturels** tels que le chanvre et des mélanges de bois forestiers secs contribue à retenir l'eau. De plus, la **mise en place de relais d'irrigation** avec des **Ollas en terre cuite poreuse**, une technique ancienne mais efficace, garantit une distribution d'eau optimale aux plantes environnantes, renforçant ainsi leur résistance au stress hydrique et aux maladies.

Enfin, un **entretien par taille raisonnée** au sécateur permet au massif de se développer au fil du temps.

Massif autonome

Des **plantes économes en eau**, peu d'entretien, une adaptabilité optimale : c'est économique, écologique et pratique.

Les étapes de création :



Préparer son massif : il faut désherber, aérer le sol, apporter des matières organiques au sol (engrais/terreau) et drainer le sol sinon apport de sable.



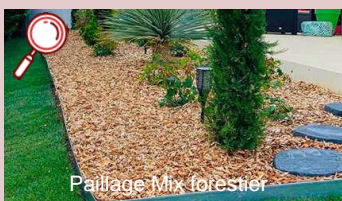
Intégration de végétaux : bien choisir les arbres, arbustes, vivaces et couvre-sols afin qu'ils soient résistants à la sécheresse.



Mettre du paillage végétal : cela permet de limiter l'évaporation de l'eau en cas de fortes chaleurs, et de protéger les racines des gelées. Ainsi, il garde le système racinaire des plantes au chaud.



Gestion de l'eau : placer des Ollas pour une gestion de l'eau qui limite l'évaporation et économise l'eau.



Une politique active pour l'emploi est devenue le cheval de bataille de Daniel Moquet depuis plusieurs années.



De l'apprentissage à la gestion d'entreprise, toutes les évolutions de carrière sont encouragées.

Parce que la **formation** est au **cœur des convictions de Daniel Moquet**, de nombreuses initiatives ont été mises en place afin d'accueillir les personnes passionnées par le jardin dès l'apprentissage, mais aussi de les faire évoluer vers différents métiers au sein du réseau.

Grâce au **centre de formation DM School**, certifié QUALIOPi, différents projets ont été menés en interne et avec des partenaires de la formation pour pouvoir **proposer des parcours spécifiques Daniel Moquet qui favorisent l'évolution interne**.



Pour les paysagistes : partenariat avec 10 CFA en France pour une **formation CS maçonneries paysagères** spécialisation Daniel Moquet.

L'apprentissage avec Daniel Moquet, c'est :

- Un métier complet, créatif et enrichissant.
- Un réseau qui favorise la mobilité et multiplie ainsi les chances de construire son parcours.
- Une formation : apprendre les compétences techniques et commerciales.
- Au sein d'une équipe bienveillante.
- Des conditions de travail optimales.
- Chef d'équipe, commercial, gérant, le réseau est là pour vous accompagner.

Pour les commerciaux et gérants d'entreprise : partenariat avec la CCI de la Mayenne pour un **Bachelor « Responsable de Développement Commercial »** avec spécialisation Daniel Moquet.

La formation Commercial

Cette **formation BAC+3 Bachelor** permet de rejoindre le réseau, après **1 an de formation en alternance**. À l'issue de cette année de formation, il **sera proposé** aux jeunes diplômés un **poste de commercial** ou la **possibilité d'ouvrir une agence** Daniel Moquet. Elle s'ouvre à des **profils de jeunes** français mais aussi européens, l'export étant l'un des axes de développement du réseau Daniel Moquet.

Pour tous les salariés des entreprises du réseau, un catalogue complet de **formations données par la DM School** afin que chacun puisse **se perfectionner** et évoluer dans son métier.

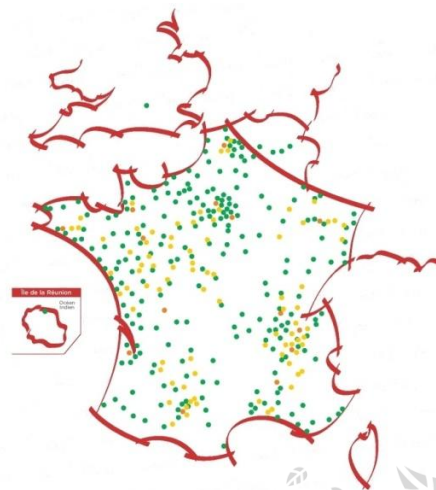


D'ici 5 ans,

Avec toujours « un coup d'avance », comme le dit Daniel Moquet, de **nouveaux projets sont déjà dans les cartons** ou à l'essai pour les réseaux Daniel Moquet, avec toujours **le même objectif** : rester le **spécialiste de l'aménagement extérieur chez les particuliers**. Le service Recherche & Développement travaille sur des nouveautés répondant aux demandes des clients, mais pas seulement. Les considérations environnementales ainsi que la diminution de la pénibilité au travail sont aussi des critères pris en compte.

Dans 5 ans, **les réseaux Daniel Moquet signe vos clôtures** et **signe vos jardins** auront **grandi et plus que doublé leur maillage**.

Pour plus d'informations sur les 3 réseaux
Daniel Moquet : www.daniel-moquet.fr



Depuis 4 ans, le réseau Daniel Moquet a fait de la formation et du recrutement son cheval de bataille. Cette volonté en tant que marque employeur rendue publique s'inscrit parfaitement dans une politique RSE.

À propos de Daniel Moquet

Reconnu par les particuliers comme le **spécialiste des revêtements de sol à base de minéraux** pour les allées, cours et terrasses depuis 45 ans. Depuis, **2 nouveaux réseaux s'ajoutent au réseau originel** : « **Daniel Moquet signe vos jardins** » pour la taille, l'entretien et la création paysagère, et « **Daniel Moquet signe vos clôtures** » pour les équipements extérieurs de portails-clôtures & pergolas-carports. Leurs complémentarités font de Daniel Moquet un **acteur incontournable sur le marché du paysage** à destination des particuliers.

Chiffres clés :

- 45 ans d'expérience.
- 3 réseaux : Allées / Clôtures / Jardins.
- 400 entreprises réparties sur la France, la Belgique et l'Angleterre.
- 2 000 salariés et 500 apprentis.
- 321 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023.
- Plus de 40 000 chantiers réalisés en 2023.
- Une vingtaine de revêtements exclusifs et de qualité.

Contact marque : Aurélie Bessière
aurelie.bessiere@daniel-moquet.com - Tel. 02 43 30 33 53

Contact presse : Catherine Amsterdam
ca@amsterdamcommunication.fr - Tel. 02 43 94 01 71

Téléchargement du dossier de presse et des visuels HD ► www.amsterdamcommunication.fr/presse/accueil.html