



SUCCESS STORY ZOOM SUR CES PASSIONNÉS DE L'IMMOBILIER !

MULTIFRANCHISÉ LAFORÊT, MICKAËL BOUCHOT MISE SUR LA FORMATION ET L'ESPRIT D'ÉQUIPE POUR DÉVELOPPER SON RÉSEAU



Aujourd'hui à la tête d'une dizaine d'agences et d'une cinquantaine de collaborateurs, Mickaël Bouchot incarne l'un des parcours entrepreneuriaux les plus ambitieux du réseau Laforêt. Sans y avoir été nécessairement prédestiné, il a pourtant construit progressivement un groupe solide, fondé sur une conviction simple : la réussite se construit auprès des collaborateurs, en privilégiant l'accompagnement, la formation continue et en gardant une vision sur le long terme.

UNE RÉVÉLATION INATTENDUE POUR L'IMMOBILIER

Mickaël Bouchot ne pensait pas faire carrière dans l'immobilier. Titulaire d'un master en gestion d'entreprise, il travaille comme surveillant lorsqu'il décide de répondre à une offre d'emploi dans l'immobilier, sans vraiment y réfléchir.

Il débute alors comme négociateur dans un réseau concurrent. Très vite, il se prend au jeu. Après deux ans à apprendre les fondamentaux du métier sur le terrain, une opportunité entrepreneuriale se présente ? Il s'associe alors à son directeur pour ouvrir sa première agence. En 2008, il rachète avec deux de ses collègues le fonds de commerce à son patron.

À ce moment-là, le groupe compte déjà 2 agences et une 3^e s'ouvre dans la foulée. « Très tôt, l'envie d'entreprendre était là. Je voulais construire, développer, piloter », se souvient-il.

En 2011, après une réorganisation, Mickaël Bouchot et ses associés prennent la décision de rejoindre le réseau Laforêt : « La marque dégageait une image très professionnelle et très forte. Les retours que nous avions étaient excellents. Sur notre secteur, Laforêt faisait clairement partie des enseignes les plus puissantes du marché », explique-t-il.

C'est donc très naturellement qu'ils décident de rejoindre le réseau et de porter cette marque sur leur territoire. Leurs agences sont ainsi plus facilement identifiées, et ils bénéficient de la bonne réputation de la marque pour s'accroître encore davantage.



MAILLER LE TERRITOIRE, SANS JAMAIS PERDRE LE LIEN AVEC LE TERRAIN

À partir de ce moment-là, le développement s'accélère. Mickaël Bouchot s'appuie sur une stratégie claire : mailler le territoire de manière cohérente et rester proche du terrain. Plutôt que de multiplier les ouvertures, il privilégie une croissance progressive, fondée sur la densification de la présence locale de ses agences, au gré des contextes.

Aujourd'hui, son entreprise compte une dizaine d'agences situées à Joinville, Neufchâteau, Nogent, Is-sur-Tille, Saint-Dizier, Vittel, Nice et Dijon, ainsi qu'une cinquantaine de collaborateurs. « *Chaque ouverture doit avoir du sens. La croissance ne se fait jamais au hasard* », précise-t-il. Il cherche avant tout à comprendre le territoire et à voir quels sont ses besoins avant d'envisager d'ouvrir une nouvelle agence.

En 2026, la dynamique se poursuit. L'entreprise développe notamment ses activités de gestion locative et de syndic, afin de pérenniser son modèle économique.

Dans le même temps, Mickaël Bouchot reste attentif aux opportunités d'implantation, notamment dans des zones encore non couvertes, en gardant la main sur la croissance, tout en restant au contact de ses équipes, et du terrain.

À ceux qui hésitent à se lancer, Mickaël Bouchot se veut rassurant : « *Si vous avez une appréhension, c'est justement là que l'intérêt du réseau est le plus fort. Chez Laforêt, vous êtes accompagnés de A à Z : formation, ouverture, choix de la ville, diversification métier. On n'est jamais seul. Et, avec une marque forte, on peut générer de l'activité beaucoup plus rapidement.* »

 **Si vous avez une appréhension, c'est justement là que l'intérêt du réseau est le plus fort. Chez Laforêt, vous êtes accompagnés de A à Z.**

LE COLLECTIF : UN MOTEUR DE PROGRESSION

Pour Mickaël Bouchot, c'est la force du collectif qui a déterminé sa réussite. Très tôt, il a compris qu'échanger avec d'autres professionnels du réseau Laforêt lui permettrait d'être plus performant, et de rester à l'écoute des enjeux du secteur. C'est en discutant sur les contextes locaux, sur l'évolution du métier et sur d'autres manières d'exercer que sa vision entrepreneuriale s'est transformée.

« *J'ai énormément appris en échangeant avec d'autres franchisés, en m'inspirant de ce qui fonctionnait chez eux. Une grande partie de ce que nous avons construit vient de ces discussions* », précise-t-il.

Par ailleurs, il est convaincu qu'une entreprise ne peut perdurer sans formation continue. C'est pourquoi il veille à ce que ses collaborateurs se forment au fur et à mesure via les parcours proposés par le Campus Laforêt. Cela leur sert aussi bien à intégrer des réflexes nécessaires dans leur pratique quotidienne qu'à monter en compétence, même après plusieurs années passées sur le terrain.

Cette philosophie se traduit également dans sa manière de faire évoluer ses collaborateurs. Il repense encore à l'un d'eux qui l'a rejoint dans le cadre de son premier emploi et est devenu par la suite responsable d'agence. Très bien intégré dans son équipe, il hésite à se lancer jusqu'à ce qu'une idée émerge : ouvrir une nouvelle agence ensemble, à Nice.

Mickaël Bouchot en est très fier : « *C'est exactement la vision que je défends : faire grandir les talents. Ce qui me motive chaque jour, c'est de continuer à construire mon réseau en bénéficiant de l'appui et de l'image de Laforêt, mais c'est aussi de voir les personnes autour de moi réaliser leurs ambitions.* »



À propos de Laforêt

Présent en France depuis 1991, le réseau Laforêt est le premier réseau français de créateurs d'agences immobilières franchisées. Laforêt intervient dans les domaines de l'achat, la vente, la location, la gestion locative, le syndic de copropriété et l'immobilier commercial. La marque Laforêt est n° 1 de la confiance depuis 15 ans et élue chaque année depuis 6 ans Meilleure Franchise Immobilière. Laforêt a également créé sa Fondation d'entreprise en 2022 pour contribuer au mieux-vivre de demain.



Relations médias & influence : FHCOM pour LAFORÊT

Karim Belkacem Benzema - 06 18 72 00 52

Laurane Farineau - 06 18 72 01 08

Frédéric Henry - 06 20 83 23 73

laforet@fhcom.net
