Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 7 novembre 2026

Entraigues : Le réseau Garden Park Concept est en pleine croissance





Le réseau Garden Park concept, dont le siège se situe à Entraigues-sur-la-Sorgue, est en très bonne santé. Basé sur le principe de la franchise, il va ouvrir entre 10 et 12 nouvelles agences en 2027. Il propose de l'agencement extérieur à base de pierre naturelle.

Grégory Arnoldi est le créateur de l'entreprise. Il a débuté sa carrière comme technicien puis commercial dans secteur du bâtiment avant de se lancer dans le grand bain de l'entreprenariat en 2005. « J'ai toujours eu la volonté depuis tout petit de devenir chef d'entreprise. J'ai commencé ma carrière dans le bâtiment, plus précisément dans la toiture. La société pour laquelle je travaillais a déposé le bilan. J'ai alors décidé de lancer ma propre entreprise suite à une formation de six mois », explique Grégory Arnoldi.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 7 novembre 2026

« Je fréquentais beaucoup dans mon ancien métier de salons et de foires. J'ai vu une entreprise qui était sur un marché particulier, à savoir l'aménagement de sol extérieur. Il était le seul intervenir en franchise en France sur ce domaine. Après une étude de marché, je me suis lancé sur ce concept. »

Un concept innovant

Ce concept d'aménagement extérieur n'existait pas il y a 20 ans. Quand un particulier désirait refaire sa terrasse ou sa dalle de piscine, il appelait le carreleur ou le maçon. Les professionnels de ce secteur n'ont pas à leur disposition les produits adaptés. « Nous avons mis au point au fil des années les matériaux qui collent parfaitement aux besoins, avec un aspect drainant, dans une logique écologique. ». Le métier consiste en fait à faire de la maçonnerie paysagère.

Quelques chiffres

– Chiffre d'affaires 2026 prévu : 14M€ (2027 : 17 M€)
– 10 salariés sur le siège d'Entraigues
– Une agence franchisée qui ouvre fait entre 400 000€ et 430 000€ de chiffre d'affaires la première année

Lancement en 2021

En 2021, après une solide préparation, Grégory Arnoldi lance sa boîte d'aménagement de sols extérieurs pour les particuliers, à savoir : les entrées de maisons, les places de parking, les terrasses, les allées de jardin et les plages de piscine. « Notre produit est dur mais drainant, avec une forte capacité d'absorption de l'eau. »

La pierre naturelle

« Notre revêtement est de la pierre naturelle. Il s'agit du marbre concassé que l'on fixe avec de la résine haute performance. C'est un produit que nous avons inventé, réalisé dans notre usine, avec un brevet déposé évidemment. Nous fixons l'ensemble sur un sol qui a été préparé au préalable. Nous avons également un autre produit, appelé le Gardeneo Roc drain, constituée d'autres pierres naturelles, le granite ou le calcaire. Le granulat de marbre est généralement utilisé autour d'une piscine puisqu'il est relativement coûteux, sur une épaisseur de 10 mm piétonnable. Pour des allées carrossables nécessitant plus de résistance nous utilisons alors le granite, sur 3 cm d'épaisseur. Ce concept autrefois haut-de-gamme est devenu plus accessible pour les particuliers car le marbre qui était autrefois utilisé dans les hôtels et lieux publics s'est très bien démocratisés, faisant baisser les prix. Les particuliers ont ainsi accès à ce produit depuis quelques années. »

Une franchise lancée

Dès le début, l'entreprise a proposé son concept à des franchisés. « Nous sommes allés sur tous les sites dédiés à la franchise pour nous faire connaître. Nous avons également participé à des salons à Paris ou à Lyon. La mayonnaise a pris rapidement auprès des candidats. Cinq ans après, l'entreprise a une trentaine de franchisés. Il y en a 8 en cours qui vont adhérer au concept jusqu'à fin décembre. Ils ont une

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 7 novembre 2026

formation de six semaines au total. Il y a bien évidemment un cahier des charges et un process bien précis qui sont déterminés. L'entreprise dispose également d'un animateur technique en aide aux franchisés. Un animateur commercial et gestion est également à disposition. « Au départ, nous sommes partis sur l'adhésion de 5 ou 6 franchisés par. Les affaires étant positives, nous allons passer l'année prochaine entre 10 et 12 car nous communiquons de plus en plus et commençons à être connus sur le territoire national . »

(Vidéo) Grégory Arnoldi, histoire d'un ancien cancre devenu chef d'entreprise

---

(Vidéo) Grégory Arnoldi, histoire d'un ancien cancre devenu chef d'entreprise

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 7 novembre 2026



Ce vauclusien de 45 ans, compagnon heureux et papa de deux enfants relate son expérience de vie. Fondateur d'Arnoldi rénovation, société de rénovation de l'habitat : toiture, façade, 'le lifting de la maison' et de la franchise 'Garden park concept France', il explore et nous fait partager son parcours. «Grenoblois de naissance, je suis parti vivre à 7 ans à Paris, en pensionnat à Issy-les-Moulineaux, relate Grégory Arnoldi. Je n'étais pas très bon à l'école mais discipliné. Ce fut finalement très structurant. A l'âge de 14 ans, j'allais d'échec scolaire en échec scolaire. »

«La scolarité ne me convenait pas. Je n'étais bon qu'en sport, au théâtre et en poésie. Bon, je me rappelle quand même que ma prof de français me disait que plus tard que je serais clochard.. J'étais un rêveur. Je suis arrivé à Avignon à 15 ans et là, j'ai demandé l'autorisation d'arrêter l'école avant mes 16 ans. J'ai commencé à travailler en famille, en apprentissage, dans le bâtiment. Ça n'était pas facile. A 18 ans je me suis inscrit en intérim comme manutentionnaire. Quand on n'a pas de diplôme on n'a peu de débouchées.»

«J'ai ainsi travaillé dans de grosses boites
comme MJ Gouttières, Ducros-Mc Cormick, les pâtes de fruits Saint Siffrein à Carpentras. Le métier m'avait dépanné, notamment pour manger, mais ça ne me faisait pas rêver. Du coup j'ai voulu faire un CAP (Certificat d'aptitude professionnelle) maçonnerie. Ça se passait très bien sur le chantier mais dès qu'il fallait retourner sur les bancs de l'école, j'éprouvais de l'angoisse, comme une phobie. J'ai dû

Ecrit par le 7 novembre 2026

arrêter et je n'ai pas obtenu mon CAP. J'ai changé complètement de voie pour devenir maître d'hôtel à Prato plage à Pernes les Fontaines. J'avais pour cela rédigé un faux curriculum-vitae.»

Des rencontres comme autant d'opportunités
«Il y avait un homme, un professionnel du bâtiment, qui venait y déjeuner tous les midis et qui s'est pris d'affection pour moi. J'ai commencé à travailler pour lui en tant que technicien. Cependant je voulais gravir les échelons et devenir commercial, ce qui a pu être possible dans une autre société.»

Ce qui m'a donné le goût de la prospection ?
«L'hôtellerie restauration où j'avais également pour tâche de vendre des banquets comme des mariages, des baptêmes. Je m'en sortais plutôt bien en y ajoutant des prestations étendues à de bons vins, à des digestifs… Je me formais au bagout. J'entrevoyais enfin de devenir technico-commercial dans l'idée de créer, par la suite, ma propre société. Je suis devenu ce commercial durant un an, dans une autre entreprise qui a déposé le bilan. Il était temps, pour moi, de me lancer.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 7 novembre 2026



L’alignement des planètes

«Mon entourage me disait : ‘Greg tu es bon. Tu peux y arriver’. A 24 ans j’avais peur. Difficile de se

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 7 novembre 2026

mettre à son compte. Je ne comprenais rien à ce qu'il fallait faire, le numéro de Siret… Puis on m'a demandé mes diplômes. Je n'en n'avais aucun. On m'assenait des 'Mais monsieur on ne monte pas une société comme çà !' J'ai dû aller dans chaque société où j'avais travaillé pour faire rédiger une attestation et, ainsi, prouver que j'avais acquis de l'expérience dans le domaine dans lequel je me lançais. Ce côté administratif, les formalités me faisaient beaucoup douter. Je devais passer le stage de chef d'entreprise, ici, à Avignon. J'ai sollicité ma maman pour qu'elle vienne avec moi. Elle m'a aidé à monter la société.»

Pas de financements bancaires

«Quant aux banques ? J'ai décidé de ne pas utiliser leurs services. Je n'avais pas un seul euro. J'avais un classeur avec mon fichier clients. Je les appelais, les rencontrais, nous signions le contrat, je prenais un chèque d'acompte de 30%. J'allais chez Kiloutou, louer un camion, chez Leroy Merlin, Brico dépôt, acheter les outils, le matériel, puis je réalisais le chantier et, enfin, j'encaissais les 70% restants. Je recommençais avec le prochain client. La trésorerie s'amoncelait ainsi. Je touchais le chômage ce qui me permettait de ne pas toucher à la trésorerie. Je ne me suis pas payé pendant 6 mois. Je remercie la France d'aider ainsi les employés et les futurs créateurs de société car je m'aperçois que nous sommes très aidés ce qui n'est pas le cas dans d'autres pays.»



De gauche à droite David Pauthier et Grégory Arnoldi

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 7 novembre 2026

«C'est là que j'ai monté la société éponyme Arnoldi, rénovation de l'habitat
Nous avions en charge tout ce qui est toiture, isolation, façade. Je prospectais les clients et vendais nos prestations. Je nouais de bonnes relations avec mes clients. J'étais bien accueilli et j'avais leur confiance. Je suis parti à la pêche avec certains d'entre-deux. Ils ont, parfois, partagé le repas dominical et le barbecue avec moi. C'était étonnant parce que j'avais 23 ans tandis qu'ils en avaient plus de cinquante. Il y avait quelque chose de filial dans ces relations. C'est peut-être inconsciemment ce que nous recherchions d'un côté comme de l'autre. Le côté paternel, familial.»

La place du patron et de l'employé
«A bien analyser les choses je sais désormais que je recherchais ces liens père-fils et famille que je n'avais pas beaucoup connus à travers les sociétés où je travaillais. Pour moi, le patron avait ce visage du père, mais j'en sortais toujours déçu parce qu'au final je n'étais qu'un salarié. C'est ce qui m'a fait sauter le pas un 2 juin 2005. Date qui ne s'effacera jamais de ma mémoire.»

«Là, ça a été très vite
Au bout de 6 mois, j'ai recruté ma mère passant d'EURL (Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) à la SARL (Société à responsabilité limitée). Puis j'ai embauché un puis deux commerciaux, une puis deux téléprospectrices, une puis trois équipes techniques. Comment expliquer ce rapide développement alors que je prospectais dans le dur ? Parce que c'est ainsi que j'avais tout appris. Il faut dire que nous sommes une famille de débrouillards avec des grands-parents et un père italiens, tous de gros travailleurs. Du côté de ma mère ? Des pieds noirs arrivés en France avec les enfants, le chien et les valises, c'est-à-dire rien.»

Comment expliquer ce rapide succès ?
«J'avais récupéré le fichier clients de la société sorguaise Cogedip, dans laquelle je travaillais et qui avait cessé ses activités. Je rappelais les prospects, réalisais des chantiers. Je négociais une remise avec le client pour pouvoir apposer, sur son portail, un panneau de ma société. Pendant le chantier ? Je mettais des flyers dans les boîtes aux lettres alentours. L'un de mes atouts ? Une grande force de travail. Je suis solide. Chaque journée, sur le chantier, démarrait à 8 heures pour se clôturer à 20h. Aujourd'hui ? J'ai revu l'amplitude. C'est plutôt 7h30-21h30.»

«Quand je suis arrivé à trois équipes, j'ai décidé de la création d'une deuxième implantation
Mon 1er local était établi à Monteux. Trop à l'étroit, j'ai migré à Entraigues sur la Sorgue. J'ai embauché à nouveau pour ouvrir une agence à Montélimar, toujours dans la réhabilitation de l'habitat. En me promenant sur un salon, j'ai été séduit par les nouveaux revêtements de sol. J'observais qu'énormément de monde venait se renseigner sur ce stand. Je me suis dit qu'il s'y passait quelque chose.»

«Je suis très curieux
Je regarde les émissions télé telles que 'Capital', 'Qui veut être mon associé ?' Je me renseigne sur Internet, recherche les chiffres, regarde YouTube, comment réaliser la technique, la pose, comment cela s'achète, se vend… C'est ainsi qu'en 2017 nous décidons, avec mon associé, David Pauthier, d'ouvrir Garden Park Concept.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 7 novembre 2026

«J'étais dans la réhabilitation et je me dis que l'aménagement extérieur est important
Ce qui me plait ? Ne pas travailler mais prendre du plaisir. Le travail ça me fait penser à l'école, donc c'est un terme à bannir. Aujourd'hui Arnoldi fait travailler 50 salariés : secrétaires, commerciaux, tous salariés. Garden Park Concept ? C'est 21 franchises composées chacune d'environ 6 personnes. Pourquoi la franchise ? Parce que j'ai toujours souhaité une représentation nationale de mon entreprise, mais je n'y arrivais pas. C'est un avocat qui m'a donné la clef. Il m'a dit 'Greg soit tu as 4M€ devant toi et tu recrutes les bonnes personnes, soit tu ouvres une franchise, et là ce sont les gens qui mettent de l'argent, qui deviennent patrons et qui prennent le risque. J'ai de suite compris pourquoi, auparavant, je n'avais pas réussi à ouvrir au niveau national la société Arnoldi.»

Aujourd'hui ?
«Maman est devenue la gérante de la société Arnoldi et je ne m'occupe que de développer la franchise Garden Park Concept. Justement, le concept ? Etre en vacances chez soi. C'est-à-dire avoir ce sentiment de rentrer chez soi en se sentant en vacances. En prenant l'apéro dans votre lieu, un extérieur devenu idyllique. C'est totalement une vision après-Covid avec un réel marché. En France il n'y a qu'une seule société à faire cela et elle réalise 450M€ de chiffre d'affaires avec 250 agences. Je trouvais bizarre que personne ne se soit positionné en face. C'était un monopole.»

Garden Park Concept
« La société propose le réaménagement extérieur avec des revêtements novateurs et durables, laissant passer l'eau. Il s'agit de plages de piscines, de terrasses, de bordures de jardin ou parcs, de création d'allées…

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 7 novembre 2026



«**J’ai créé la franchise en 2020, en plein Covid**
Garden Park Concept a été créée en 2017 et est entrée en franchise en 2022. A cette époque nous avions ouvert 10 agences et autant en 2023 et projetons d’en ouvrir 10 de plus en 2024. Objectif ? Arriver rapidement à 50 agences. Nous recevons beaucoup de demandes avec des personnes enthousiastes à l’idée de changer d’orientation professionnelle, de devenir patron tout en étant très accompagnées et en faisant partie d’une équipe. La 1re année 90% des franchisés n’étaient pas du métier. Ils étaient restaurateurs, banquiers, vendeurs de véhicules, enseignistes, souvent des hommes et des couples qui travaillaient déjà ensemble, notamment lorsqu’ils étaient dans la restauration.»

«Je rencontre, sur une foire, la franchise que je concurrence
Ça s’est très bien passé. On a longuement discuté et nous avons compris, ensemble, que le soleil se levait pour chacun d’entre nous. La concurrence créé une dynamique pour le client. Chacun de nous rédige son devis, on a des produits et on fait les choses différemment. Chacun observe la pub de l’autre… Cela installe une certaine émulation.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 7 novembre 2026

Travailler en association est-ce vraiment possible ?

«A un moment de cette interview vous avez évoqué votre associé, David Pauthier. Est-il réellement possible de travailler avec un associé ? Oui, parce que lui est particulier. Je l'ai débauché de la concurrence il y a 15 ans, pour qu'il me rejoigne au cœur de la société Arnoldi. Il a pris son temps avant d'accepter, ce qu'il a fait au poste de directeur commercial, puis il a travaillé à l'agence Arnoldi de Montélimar pour devenir mon associé. Nous sommes trois chez Garden Park Concept, ma maman, David Pauthier et moi-même.»

Parlons chiffre d'affaires

« Arnoldi rénovation réalise un chiffre d'affaires de 4,5M€ avec un résultat évalué à 10%. Garden Park Concept réalise quant à elle 12M€ de chiffre d'affaires avec 1,5M€ de royalties versées dont la majorité de cette somme est dévolue à la recherche et au développement et pour un petit résultat de 50 000€.

«J'ai beaucoup embauché la famille

D'abord parce qu'elle m'a aidé à m'en sortir et parce que je pousse beaucoup les personnes de mon entourage à nourrir leur ambition. La mienne ? Elle provient de ma série d'échecs à l'école. C'est d'ailleurs le message que je veux faire passer dans les écoles, collèges et lycées. Leur dire que tout est possible. Ça n'est pas parce qu'on est né en HLM, qu'on fait des fautes d'orthographe tous les 4 mots… Que rien n'est possible. On s'en fout ! Pour moi, il n'y a que la volonté pour s'en sortir. En ce moment ? Mes équipes travaillent sur les sols drainants qui laissent passer l'eau. Nous sommes beaucoup dans la recherche et le développement en termes de matériaux.»

Arnoldi rénovation. & www.gardenparkconcept.com 870 avenue du Clapier. Entraigues-sur-la-Sorgue