

Dossier de Presse

Le réseau
spécialiste
de l'isolation
thermique
par l'extérieur

uniso
FRANCE

Sommaire

ÉDITO p. 3

1 LA FRANCHISE UNISO FRANCE p. 4

Pourquoi rejoindre le réseau UNISO France ? p. 6

Un accompagnement complet et personnalisé p. 8

Comment adhérer au réseau UNISO France p. 10

Ils témoignent p. 12

Chiffres-clés p. 13

2 LA SOLUTION UNISO p. 14

Un concept unique sur le marché depuis 35 ans p. 15

De nombreux avantages pour les particuliers p. 16



Édito

Dans un contexte où la lutte contre les passoires thermiques, la réduction des consommations énergétiques et la protection de l'environnement sont devenues une priorité, la demande pour les solutions d'ITE ne cesse de croître. Pour preuve, en 2023, notre réseau d'experts a isolé plus de 169 840 m² en surface totale de panneaux d'isolation soit 2 207 commandes ! L'ITE joue un rôle clé dans le domaine de la rénovation. Elle est une solution efficace pour améliorer la performance énergétique des bâtiments existants tout en réduisant leur empreinte carbone.

En choisissant le réseau UNISO France, nos franchisés bénéficient d'une solution d'ITE tout-en-un, entièrement fabriquée en France, avec des panneaux prêts à poser et éligibles aux aides de l'État. De plus, nos revêtements de façade isolants sont certifiés et garantis pour leur assurer une prestation de qualité auprès de tous les particuliers.

Rejoindre le réseau UNISO France c'est aussi l'opportunité de s'engager durablement dans la préservation de l'environnement. Avec notre démarche Neutral.ITE nous visons à devenir d'ici 2025 le système de façade le moins carboné du marché en baissant de 70 % l'impact carbone de nos solutions.

Notre réseau de franchise est notre fierté. Avec une présence sur tout le territoire national et un réseau dense de partenaires, nous sommes en mesure d'aider nos franchisés à réussir et à prospérer dans leurs activités. Nous mettons tout en œuvre pour leur offrir un modèle commercial solide et des possibilités de croissance sur le long terme. Grâce à notre accompagnement et nos formations personnalisées, nous sommes ravis de constater que les membres de notre réseau sont non seulement satisfaits, mais également pleinement engagés pour créer des bâtiments plus écoénergétiques dans toute la France.

Avec le réseau UNISO France, nous sommes déterminés à continuer de jouer un rôle de premier plan sur le marché porteur de l'ITE.

Sylvain Bonnot,
Président du groupe Myral



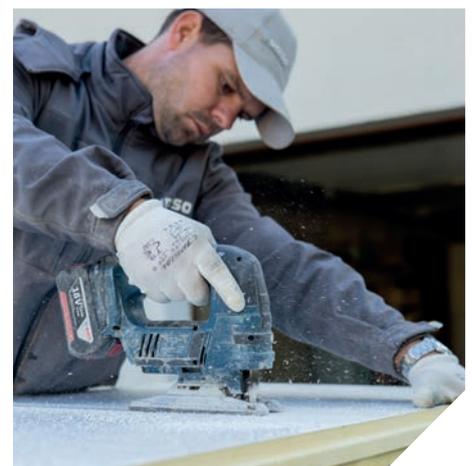
1

La franchise UNISO France





Depuis 2017, la franchise UNISO France, **réseau spécialiste de l'isolation thermique par l'extérieur**, ne cesse de se développer avec une moyenne de **3 à 4 nouveaux franchisés par an**. Reposant sur les **35 ans d'expérience du groupe Myral** et sur un secteur en pleine expansion, elle offre à ses adhérents l'opportunité de commercialiser **un produit unique sur le marché de l'ITE et de participer activement aux enjeux de la rénovation énergétique en France**. Forte d'un maillage national dense et d'un réseau actif de partenaires fidèles, la franchise UNISO France compte plus de **26 entreprises distributrices**. Au total, ce sont près de **150 poseurs qualifiés**, à l'échelle nationale, qui réalisent plus de **3 000 chantiers par an**. Des chiffres en augmentation constante chaque année, preuve d'une demande croissante en matière d'isolation thermique.



1 La franchise UNISO France

Pourquoi rejoindre le réseau UNISO ?

Le marché de la rénovation énergétique : une opportunité prometteuse

Aujourd'hui encore, en France, près de **5 millions de logements sont mal isolés** ("passoires énergétiques") et **3,8 millions de ménages ont des difficultés à payer leur facture de chauffage**¹. Face à ce constat et aux politiques actuelles de rénovation énergétique,

l'ITE (isolation thermique extérieure) s'impose comme une solution stratégique. En proposant un concept unique, la franchise UNISO France s'inscrit dans un secteur porteur, en phase avec les nouveaux besoins de rénovation thermique des particuliers.

La force du savoir-faire Myral

Entreprise du groupe Myral et acteur pionnier sur son marché depuis plus de 35 ans,

UNISO France est devenue **une référence** en matière d'isolation thermique et de rénovation de l'habitat. Par le biais d'un **accompagnement personnalisé et quotidien**, UNISO France partage toute son expertise de l'ITE à ses franchisés : techniques de commercialisation, méthode de pose de la solution Uniso, gestion d'une entreprise de rénovation thermique par l'extérieur... De plus, tous les membres sont certifiés par le label Les Appliqués afin de **garantir un ouvrage conforme aux prescriptions**

Uniso (pose vérifiée, finitions soignées ainsi qu'un chantier simple, propre et rapide).

En intégrant un réseau au maillage national dense, les nouveaux franchisés peuvent profiter de **multiples retours d'expériences**. Les échanges réguliers (newsletter mensuelle, webinaire trimestriel et séminaire annuel) avec les autres adhérents ainsi que le partage de connaissances des plus anciens (croissance de l'entreprise, qualités de la solution Uniso, satisfaction clients...) permettent à chacun d'évoluer au mieux dans ses pratiques.

Une zone géographique exclusive pour une rentabilité assurée

Les membres de la franchise UNISO France disposent d'un **secteur d'activité spécifique et exclusif**. Avant l'implantation, le réseau procède à une étude de marché qui permet de déterminer les spécificités architecturales et le contexte de concentration démographique. Par la suite, **une zone exclusive comprise entre 60 000 et 70 000 pavillons** est attribuée au franchisé

afin de lui assurer un secteur suffisant pour la pérennité de son entreprise.

Les franchisés bénéficient également d'une **rentabilité avérée. Le panier moyen d'un client s'estime à 22 000 € pour une surface de 100 m² soit 220 € le m² livré et posé.**

En moyenne, en vendant 2 chantiers par mois, le chiffre d'affaires réalisé est de **500 k€/an**.

1 - Ministère de la transition écologique et de la cohésion des territoires - Tout savoir sur la rénovation énergétique, 19 mars 2024.



LA garantie qualité
pour la pose de votre
isolation thermique
extérieure

La renommée du réseau au service de ses franchisés

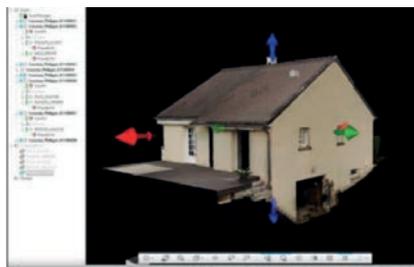
Réseau historique et reconnu sur son secteur, UNISO France offre à ses franchisés l'opportunité de **jouir d'une notoriété immédiate**. Par le biais d'une **communication active** et d'une **présence omnicanale** (site internet dédié, réseaux sociaux, presse, référencement Google), UNISO France a à cœur de **développer la visibilité de ses franchisés ainsi que la qualité de la solution qu'ils proposent**. La mise en avant de **la satisfaction des clients** et des membres participe aussi largement à la notoriété du réseau à travers la France. Pour preuve, cette stratégie marketing dédiée **génère chaque mois à l'échelle nationale plus d'une centaine de contacts**.

Une logistique simplifiée

UNISO France met à disposition de ses adhérents **un ERP (Enterprise Resource Planning), un outil clé dans la réussite de ses franchisés**. Chacun des adhérents bénéficie **d'un espace dédié qui lui donne accès, en temps réel, à toutes les informations relatives à son process, du contact du prospect à la facturation**. L'ERP permet au franchisé d'être en lien direct avec la tête de réseau pour le suivi des différentes opérations. Cet outil donne aussi accès à tout un ensemble de ressources mises à jour en temps réel : documents, formations, réglementation, aides financières, etc.



Relevé 3D dernière génération



Modélisation 3D par nuage de points



Conception au bureau d'études intégré

1 La franchise UNISO France

Un accompagnement complet et personnalisé

Uniso accompagne les franchisés tout au long de leur parcours. Proximité et transparence sont les maîtres-mots de cette relation qui unit la tête de réseau aux adhérents de la franchise. UNISO France offre une présence permanente auprès de ses franchisés pour atteindre un objectif commun : la rentabilité. Le réseau favorise également le côté humain de la relation à travers des échanges réguliers et directs.

Un process de vente 2.0



Une offre flexible

Dans le but de soutenir au mieux les franchisés dans leurs tâches quotidiennes, UNISO France a développé deux formules personnalisées.

Dès l'entrée du contact, le franchisé peut faire le choix d'un accompagnement renforcé.

En effet, soit le franchisé se charge de qualifier ses contacts par ses propres moyens, soit UNISO France se charge de qualifier les contacts.



Une fois le contact validé, deux formules s'offrent aux membres pour réaliser le devis :

- **Formule Réactivité** : le franchisé est en charge de la prise de cotes du bâtiment. Il réalise par la suite son devis en autonomie grâce à l'outil de chiffrage Uniso.
- **Formule Précision** : le franchisé effectue un relevé 3D de la maison afin d'envoyer les données au bureau d'études du réseau UNISO France. Un devis étudié et précis est ensuite rédigé avec le franchisé.

Quelle que soit la formule sélectionnée en amont, UNISO France se charge de contrôler tous les aspects techniques du chantier. Les franchisés sont alors en mesure de passer directement commande à l'usine de production.

Enfin, une fois le chantier terminé, les membres peuvent procéder à la facturation finale.



1 La franchise UNISO France

Comment adhérer au réseau Uniso ?

L'adhésion à la franchise UNISO France commence par **un ou des échanges téléphoniques** pour évaluer la pertinence et la solidité du projet du futur franchisé. Après ces premiers entretiens, le futur franchisé est invité à une **journée découverte au siège d'Uniso à Is-sur-Tille (21)**. Il y découvre le produit, prend connaissance des données financières et stratégiques de la franchise, et reçoit toutes les informations sur l'organisation de la franchise. Suite à cette préqualification, **un Document d'Information Précontractuelle (DIP) est envoyé au candidat dans un délai de 20 jours**.

Condition suspensive : le franchisé doit obtenir la certification RGE dans les 5 mois suivant la formation banc d'essai, sans quoi le contrat de franchise sera annulé.

Après la signature du contrat, UNISO France planifie **la formation banc d'essai de 3 jours** pour le nouveau franchisé. Cette formation permet de se familiariser avec la mise en œuvre des produits Uniso. À la fin de la formation, **une attestation de compétences est délivrée**. En parallèle, le franchisé doit **régler 8 000 €**, couvrant la formation de 3 jours, la réservation de la zone durant l'obtention du RGE, et la réservation des contacts entrants sur cette zone.

Une fois la certification RGE obtenue, l'adhérent doit **régler le solde de 22 700 €**, planifier une semaine d'immersion sur site (5 jours) et organiser ses deux premiers accompagnements sur chantier (2 x 5 jours).

Les conditions d'adhésion

Les conditions d'adhésion au réseau UNISO France sont liées aux **qualités humaines du futur franchisé**. Intégrer le réseau UNISO France requiert de respecter et d'accepter l'image, l'histoire et l'éthique de la marque.

Il est également obligatoire pour le franchisé d'obtenir préalablement **la qualification RGE (Reconnu Garant de l'Environnement)**. En effet, **seuls les travaux et installations réalisés par des professionnels détenant un signe de qualité RGE ouvrent droit à certaines aides financières et déductions fiscales**.

Pour devenir artisan Qualibat RGE, l'entrepreneur doit transmettre son dossier de candidature, sous format papier ou numérique, à l'organisme le plus proche du siège social de son entreprise. Pour cela, **il va être mis en relation avec un partenaire Uniso chargé de constituer les dossiers**. Si le futur franchisé n'a pas encore de référence parce qu'il vient de démarrer son activité, le label RGE peut être accordé de façon probatoire. La durée probatoire est de 2 ans maximum, sous réserve que les autres critères pour la qualification soient conformes.

À noter, la date d'obtention de la qualification RGE sera prise en compte dans le calcul du pourcentage des redevances.

► **Pour en savoir plus : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F32251>**



Le programme d'intégration

Pour devenir adhérent du réseau UNISO France, chaque candidat bénéficie d'une formation individuelle et adaptée ainsi que d'une immersion terrain. Ce programme d'intégration obligatoire et systématique s'articule autour de 4 modules : une formation technique qualifiante, une formation commerciale, une formation laser 3D et une formation système/digitale. Par ce biais, UNISO France transmet à ses nouveaux franchisés toutes les bases du métier qu'ils vont exercer.

Une formation système/digitale (ERP)

Pour faire découvrir chaque module au futur franchisé, la formation système comprend la démonstration du modèle 2.0 avec ses différents avantages ainsi que la création d'un projet jusqu'à sa facturation. Des micro-sessions adaptées à leur avancement dans le processus leur sont ensuite proposées : création et validation des contacts/création et modification des devis/validation de la vente/montage du dossier/planning du poseur/facturation.

Une formation relevé 3D

Afin de pouvoir modéliser les habitations en 3D, les futurs franchisés bénéficient d'une formation relevé 3D. Positionnée sur une journée, celle-ci vise à garantir l'acquisition des compétences nécessaires pour utiliser le scanner en totale autonomie. Par le biais de démonstrations pratiques et de temps d'échanges, les participants pourront assimiler les techniques de base du scanner ainsi que le processus de transfert des données et de planification de relevés. L'occasion également de revenir sur tous les accessoires disponibles avec le scanner.

Une formation commerciale

La formation commerciale a pour but d'aider les futurs membres à réussir leurs ventes et à gérer la relation client. Cette formation doit leur permettre d'adopter une posture commerciale adaptée et de savoir gérer la relation commerciale du premier contact à la livraison du chantier. Pour atteindre ces objectifs, le parcours pédagogique proposé passe en revue les différentes étapes de la relation commerciale : prise de rendez-vous, entretien client, réalisation du devis, suivi du devis, relation client jusqu'au chantier et après le chantier.

Une formation technique qualifiante

La formation technique est une formation qualifiante, spécifique au produit Uniso. Durant 13 jours, 3 jours sur banc d'essai et 2 x 5 jours sur les premiers chantiers du franchisé, les formateurs passent en revue l'ensemble des caractéristiques techniques de la solution Uniso. À travers des cas pratiques, les futurs franchisés assimilent toutes les phases de mise en œuvre et les points singuliers du produit avec mise en pratique sur chantier le dernier jour.

1 La franchise UNISO France

Ils témoignent

“ Les façades Uniso nous offrent les meilleures performances avec une épaisseur pourtant plus faible que les autres. Avec un produit polyuréthane unique comme celui-ci, il n’y a pas de concurrence. Les autres proposent quasiment tous la même chose avec du polystyrène. En plus de cela, l’équipe Uniso est au top ! Que ce soit celle qui s’occupe du chiffrage, l’équipe technique ou le responsable de la franchise. Ils sont tous très disponibles. Quand on a une question ou un problème, il y a toujours quelqu’un pour nous rappeler rapidement. ”

Franck Colas, Dirigeant de Performance Isolation 06

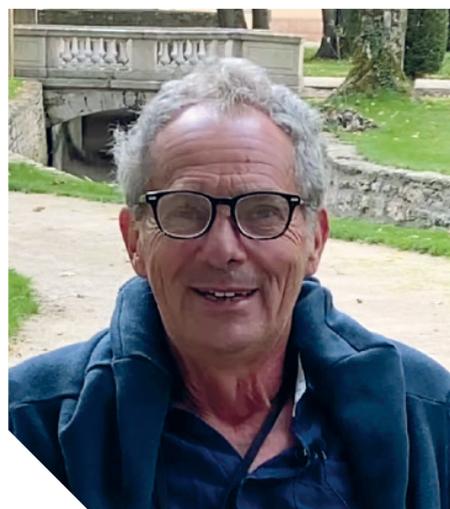


“ J’ai toujours été séduit par cette solution. L’avantage de ce produit, c’est qu’il est unique et qu’il se démarque totalement de la concurrence. C’est très facile de démontrer la différence du produit Uniso avec un autre produit. Mon équipe est très contente du confort de mise en œuvre. C’est très agréable pour eux de voir que les clients sont satisfaits de leur travail. En plus, lorsque nous avons un nouveau chantier à réaliser avec un point technique un peu spécifique, je sais que je peux faire appel au support technique d’Uniso. Il y a une très bonne réactivité qui me permet de mener à bien tous les projets sur lesquels je m’engage. ”

Stéphane Robinet, dirigeant des Appliqués de l’Oise à Tracy-le-Mont (06)

“ Il n’y a pas de matériau lourd à manipuler. Quand vous travaillez dans le bâtiment, c’est très important. On préserve son dos. C’est un matériau qui est agréable à poser. Et en plus, avec les panneaux Uniso, chaque chantier est différent. Il y a toujours une réflexion à apporter. Il n’y a pas de routine. C’est formidable de voir que les gens sont contents. Ils nous disent qu’ils font des économies et que leur maison est plus jolie. Et ils ont raison car on embellit vraiment le bâti. Ces résultats et ces retours sont extrêmement motivants. C’est pour cela que nous faisons ce métier. ”

Richard Laurent, dirigeant des Appliqués du Bassin à Gujan-Mestras (33)



Les chiffres-clés



Année
de création :

2017



Implantations
sur le territoire :

15



Durée
du contrat :

5 ans



Zone de chalandise :

entre 60 000 et 70 000 pavillons



- Droit d'entrée pour une zone : **20 000 €HT**
- Zone supplémentaire : **10 000 €HT**
- Formation : **10 700 €HT**
- Apport personnel : **à partir de 70 000 €**
- Investissement total : **100 000 €**
- Panier moyen d'un client : **22 000 €
pour une surface de 100 m²**
- Marge brute : **65 %**
- CA moyen : **500 000 €/an
(sous réserve de 2 chantiers/mois)**
- Redevance d'exploitation : **5 % des achats Myral
(3 % année 1, puis 4 % année 2)**
- Redevance publicitaire : **1 % du CA HT
(gratuit année 1, puis 0,5 % année 2)**



Durée de la formation :

19 jours

2

La solution UNISO



Confort
été/hiver



Suppression
de l'humidité



Isolation
efficace à vie



Économies
d'énergie



Assainissement
des murs extérieurs

Un concept unique sur le marché depuis 35 ans

Porté par un important besoin en matière de rénovation thermique de l'habitat et soutenu par des dispositifs d'aide de l'État et des collectivités, **le marché de la rénovation de façade et de l'isolation thermique par l'extérieur est particulièrement dynamique**. En effet, en France, le bâtiment représente à lui seul près de **45 % de la consommation d'énergie finale et 27 % des émissions de CO₂**. En proposant **un produit unique** dans le domaine de la rénovation énergétique des pavillons et des maisons individuelles, Uniso souhaite **garantir d'importantes économies d'énergie et lutter contre le réchauffement climatique**.

Solution d'isolation par l'extérieur **la plus mince du marché**, Uniso est un produit **tout-en-un, à la fois économique et respectueux de l'environnement**. Grâce à un **système de fixation breveté**, les panneaux d'isolation Uniso **sont prêts à poser** et permettent de **supprimer les ponts thermiques tout en obtenant un rendu à la fois uniforme et esthétique**. Uniso **protège ainsi la façade de manière définitive en supprimant la nécessité de futurs ravalements**. Distribué en direct d'usine, le système Uniso est issu d'une **fabrication 100 % française et sur mesure**, impliquant ainsi **un faible bilan carbone du produit fini**.



Le système Uniso, c'est :

- A** Un **pare-vapeur** qui protège la maison de l'humidité et assure une atmosphère saine.
- B** Un **procédé exclusif d'emboîtement** qui supprime les ponts thermiques, assure l'étanchéité, la résistance au vent et la simplicité de pose.
- C** Un **isolant** parmi les plus robustes du marché qui garantit la durabilité de l'isolation et économies d'énergie.
- D** Un **revêtement** ultra-résistant, uniforme, simple à entretenir et disponible dans une large gamme de finitions.

2 La solution UNISO

De nombreux avantages pour les particuliers

Une isolation thermique performante

À travers une méthode d'isolation des murs extérieurs consistant à envelopper les façades d'une maison d'une couche isolante, Uniso assure une **protection optimale de l'habitat contre les aléas climatiques** (été comme hiver). C'est une solution globale qui garantit **l'étanchéité des murs extérieurs, leur protection contre les intempéries, l'élimination de l'humidité et des moisissures, ainsi qu'une excellente isolation**. Adaptée à tous types de maçonneries, elle est un **véritable complément** à l'isolation des combles

ou des toitures, à l'heure où les murs sont les causes majoritaires des déperditions de chaleur (jusqu'à 25 %).

Conçus en polyuréthane P-I-R, les panneaux Uniso utilisent **l'isolant le plus fin et performant du marché**. Avec **une durée de vie pouvant aller jusqu'à 50 ans, ce matériau durable** est très résistant à la compression et particulièrement étanche, le rendant **parfaitement adapté à un usage extérieur**.



Grâce à ses joints invisibles, la solution Uniso offre une finition extérieure parfaitement lisse.

Une protection durable et esthétique de la façade

Grâce à un bardage extérieur en aluminium, les panneaux Uniso **ne s'altèrent pas dans le temps**. **Ultra-résistant**, le parement en aluminium laqué résiste aux changements brutaux de températures, aux intempéries, aux abrasions, à la pluie, au gel, aux mousses, aux embruns ou encore aux ultra-violets. La surface non-poreuse du système permet également, avec des produits appropriés, de **nettoyer facilement ses façades**. Véritable atout esthétique, le bardage Uniso possède **des rives invisibles** et est disponible en une **grande variété de finitions (mixables par façades ou par hauteur)** pour **convenir à tous les styles de maisons**.



2 La solution UNISO



Une mise en œuvre simple et rapide

À l'aide d'un **système de fixation breveté**, la solution Uniso se fixe directement sur le mur de support extérieur. Adaptée à tous les types de bâtis, elle bénéficie d'une **pose facile et rapide** n'occasionnant ainsi **aucune gêne pour les particuliers**. Intégrant le pare-vapeur, l'isolant et l'habillage de façade, elle permet également **un gain de temps conséquent**.

Une entreprise du groupe Myral

Depuis 1987, le groupe français Myral est devenu une référence en matière d'isolation thermique par l'extérieur. En direct de son usine d'Is-sur-Tille (21), Myral produit près de 150 000 m² de panneaux destinés à l'isolation extérieure et l'habillage de l'habitat individuel, du logement collectif, du tertiaire et des ERP. Fabriquant de la solution de bardage Uniso, le groupe Myral met son expertise au service des particuliers qui bénéficient d'une solution d'isolation, de protection et d'embellissement de leur maison individuelle.

Une solution certifiée et garantie

Les produits Uniso sont **certifiés ACERMI**, une certification qui valide les caractéristiques et les performances des isolants thermiques. Ils bénéficient également de **l'avis technique favorable du CSTB** (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment) qui atteste de leur qualité.

Systématiquement **soumise à la garantie décennale**, la pose des panneaux isolants est réalisée par des **artisans labellisés RGE** (label Reconnu Garant de l'Environnement), membre du réseau de franchise UNISO France. Cette labélisation permet ainsi aux particuliers **d'accéder aux aides de financement de l'État** (Ma Prime Rénov', les primes CEE, le prêt avance rénovation ou encore l'éco-prêt à taux 0).





CONTACT PRESSE

CRIEUR PUBLIC

Clémentine Besse

clementine.besse@lecrieurpublic.fr

06 19 44 19 06